LE MONDE DES Artisans
RETROUVEZ DANS CE NUMÉRO TOUTE L'INFORMATION DE VOTRE CMA
ÉDITION Oise

AFFIRMEZ votre qualité d'Artisan ou votre titre de Maître Artisan

MAITRE ARTISAN

Affichez la couleur !

Ces logos font la différence...

ARTISAN

MAITRE ARTISAN

Bimestriel n°95 • juillet-août 2013 • 1 €

RECRUTER UN APPRENTI ? C'EST LE MOMENT ! P. 16

BIEN PRÉPARER SA TRANSMISSION D'ENTREPRISE P. 36

LA BOURSE DES LOCAUX DE LA
Chambres de Métiers et de l'Artisanat
Oise

SANTÉ • PRÉVOYANCE • RETRAITE • ÉPARGNE

La mutuelle d'un groupe qui protège 10 millions de personnes

Pourquoi pas vous ?

Vous recherchez des garanties personnalisées et évolutives ?

Une protection performante au prix le plus juste ?

Radiance Groupe Humanis se mobilise pour permettre à tous d'accéder à la meilleure qualité de soin.
Avec Radiance Groupe Humanis, vous bénéficiez de l'expertise et de la solidité de l'un des tout premiers groupes de protection sociale en France. C'est pour vous l'assurance d'adhérer à la mutuelle d'un acteur différent, engagé à protéger les personnes tout au long de leur vie, pour leur couverture santé, prévoyance, retraite et épargne.

Expertise, sur-mesure et coûts maîtrisés. Alors pourquoi pas vous ?

Radiance Groupe Humanis
proximité et expertise
- **95** agences
- **1 million** de personnes protégées
- **200 000** professionnels indépendants
- **5 000** entreprises

Vos agences dans l'Oise
Beauvais-Nogent-Creil-Compiègne
03.22.82.82.32

www.radiancehumanis.com

Radiance Groupe Humanis

Professionnels, reprenez une entreprise en toute sérénité.

SOCAMA

Pour ces opérations, la SOCAMA bénéficie d'une garantie au titre du programme-cadre pour la compétitivité et l'innovation de la Communauté Européenne.

*Prêt allant jusqu'à 150 000 €. Sous réserve d'acceptation du dossier par la Banque et par la Socama. En cas de défaillance, le recours de la Banque à l'encontre de l'emprunteur s'exerce sans limitation sur les biens affectés à l'exploitation de son entreprise mais est limité à 25 % du montant initial sur ses biens hors exploitation.

BANQUE POPULAIRE
RIVES DE PARIS

BANQUE POPULAIRE

Banque et populaire à la fois.
www.rivesparis.banquepopulaire.fr

Banque Fédérale des Banques Populaires, 5 rue Leblanc, 75511 Paris Cedex 15 - SIREN 552 028 839 - RCS 552 028 839 Paris - Photographie : Ian Abella/Visionaires in art - Crédit photo : Shutterstock - JE. Eliet KCC C&O

PANORAMA

Le vocable Artisanat est intimement lié à celui de Qualité. Aussi, la CMA de l'Oise encourage régulièrement les artisans contribuant à la valorisation des Métiers. P 4

ÉVÉNEMENT

4 **SOIRÉE DE LA PERFORMANCE :** le savoir-faire et l'excellence récompensés

5 **GRANDE PREMIÈRE :** remise des Trophées RSE

ACTUALITÉS

6 **SEMAINE NATIONALE DE L'ARTISANAT :** les artisans ont eu la parole

7 **ÊTES-VOUS HABILITÉS** au système d'immatriculation des véhicules ?

8 **LE SALON DE L'HABITAT** de Beauvais

9 **DONNEZ UNE SECONDE** chance à vos objets !

10 **CONFÉRENCE SOCIALE :** l'UPA monte au créneau

12 **L'UNIVERSITÉ RÉGIONALE** des Métiers et de l'Artisanat

13 **LA DÉCLARATION SOCIALE** des indépendants

STRATÉGIES

Remplissez votre demande de contrat d'apprentissage en ligne sur le site de la CMA de l'Oise : www-cma-oise.fr. P. 16

STYLE DE VIE

14 **CES ARTISANS** persistants

ÉCLAIRAGE

16 **TOUT SAVOIR** sur le contrat d'apprentissage

17 **COMMUNICATION ET SAVOIR-FAIRE** la France, un argument marketing tendance

1 JOUR AVEC...

24 **UN MENUISIER :** le bois dans tous ses états

CAS D'ENTREPRISE

26 **BRASSERIE CASTELAIN :** l'export comme moteur

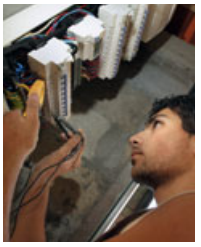
DOSSIER

MISER SUR LA COMMUNICATION VISUELLE POUR CAPTER L'ATTENTION

Définition d'une charte graphique cohérente, communication digitale, visibilité et aménagement du point de vente... : le point sur les actions à mettre en œuvre pour braquer les regards sur vos savoir-faire. P. 28

PRATIQUE

Les contrats de génération encouragent l'embauche en contrat à durée indéterminée de jeunes âgés de 16 à 25 ans et le maintien dans l'emploi des salariés de plus 57 ans. P. 35



BOURSE OISE

33 **PETITES** annonces

JURI-PRATIQUE

34 **GESTION DU PERSONNEL :** loi sur la sécurisation de l'emploi

35 **AVANTAGE FISCAL ET SOCIAL :** utiliser des chèques-vacances

PRATIQUE

36 **TRANSMISSION** de votre entreprise

37 **LE SECTEUR DU BÂTIMENT** au cœur du débat sur la transition énergétique en Picardie

PAROLES D'EXPERTS

38 **CRÉATION D'ENTREPRISE :** des étapes à ne pas brûler **FOCUS** sur la retraite des chefs d'entreprise

MÉTÉO

39 **BRÈVES** et tableau de bord

PRATIQUE

40 **VÉRIFIEZ VOTRE ÉLIGIBILITÉ** aux nouvelles aides de l'État

41 **PARC D'ACTIVITÉS** Inovia à Noyon

42 **ARTISANS,** affichez la couleur !

FORMATION

43 **DEVENEZ LE BRAS DROIT** reconnu de l'entreprise !

REGARDS

INITIATIVES

44 **IPSHO :** une association au service des artisans

46 **REMISE DE CHARTE HYGIÈNE** qualité sur le Beauvaisis

Ce numéro comprend des pages spécifiques entre les pages 1 à 16 et 33 à 48 pour les abonnés de l'Oise.
Ce magazine contient un encart jeté uniquement pour les ressortissants.

ÉDITO

Zéphyrin Legendre, Président de la CMA de l'Oise

« L'apprentissage, un label AAA »

Même en temps de crise économique, il est important de continuer à former nos futurs salariés et repreneurs potentiels. Apprentissage, Avenir et Artisanat (AAA) forment un tout indissociable.
C'est un label AAA à préserver.
Je sais que nos trésoreries sont dangereusement fragilisées. Je sais que nos carnets de commandes et nos marges se sont amoindris. Mais il ne faut pas pour autant réduire notre investissement dans la formation des jeunes.
L'œil porté par nos gouvernements, mais aussi par des enseignants et des parents sur l'Alternance est de plus en plus intéressé. Ils commencent à comprendre qu'Apprentissage ne rime pas forcément avec Échec Scolaire. Ils ont pu constater que l'Artisanat est un bel ascenseur social par lequel le titulaire d'un CAP peut trouver un emploi avec un meilleur cursus professionnel qu'un Bac + 4 ou 5.
Les bons élèves ont désormais le droit d'opter pour nos métiers sans y être vivement découragés par leur entourage !
Alors, acceptons-les ! Formons-les !
Et lorsque l'économie repartira, nous serons prêts à répondre aux demandes !
Il est vrai que les encouragements financiers à la formation en Alternance ont régressé ! Nos partenaires régionaux, ayant la compétence sur la formation, ne nous accompagnent plus autant qu'ils ont pu le faire précédemment. Mais je ne doute pas, devant les enjeux économiques et la nécessaire relance de l'emploi, qu'ils prendront conscience que leur décision n'a pas été judicieuse et se recentreront sur cette priorité qu'est l'Apprentissage.
Peut-être devrions-nous leur rappeler plus fréquemment que lors des années 2000, l'Artisanat a créé plus d'emplois que les 40 plus grosses entreprises nationales n'en ont supprimés !
Ne faites pas la même erreur qu'eux !
Ne vous éloignez pas de l'Apprentissage.

Le Monde des artisans n°95 – Juillet-août 2013 – Édition de l'Oise – Président du comité de rédaction des pages locales : Zéphyrin Legendre – Avec le concours rédactionnel de la chambre de métiers et de l'artisanat de l'Oise – Éditeur délégué : Stéphane Schmitt – Rédaction : ATC, port. : 06 82 90 82 24, e-mail : lemondedesartisans@groupe-atc.com – Ont collaboré à ce numéro : Barbara Colas, Sophie de Courtivron, Marjolaine Desmartin, Christelle Fénéon, Guillaume Geneste, Thomas Hubert, Delphine Payan, François Sabarly – Secrétariat de rédaction : M. Anthony, J. Clessienne, J. Neisse – Publicité : ATC, 137 quai de Valmy, 75010 Paris – Chef de publicité : Philippe Saint Étienne, Tél. 01 40 05 23 18, e-mail : p.saint-etienne@groupe-atc.com – Publicité nationale : Directeur commercial Mathieu Tournier, Tél. 01 40 05 23 10, fax 01 40 05 23 24, e-mail : m.tournier@groupe-atc.com – Publicités départementales sud-ouest : Thierry (Tél. 06 22 69 30 22) et Cédric Jonquières (Tél. 06 10 34 81 33), fax 05 61 59 40 07, e-mail : thierry.jonquieres@wanadoo.fr – Publicités départementales nord et est : François Bederstorfer, Tél. 03 87 69 18 12, fax 03 87 69 18 14, e-mail : f.bederstorfer@groupe-atc.com – Photographies : Laurent Theeten, responsable image – Crédits photos locales sauf mentions contraires : CMA 60 - Promotion diffusion : Shirley Elter, Tél. : 03 87 69 18 18. Tarif d'abonnement 1 an. France : 6 euros.
Tarif au numéro : 1 euro. À l'étranger : nous consulter – Conception éditoriale et graphique : TEMA*presse*, Tél. 03 87 69 18 01 – Fabrication : Pixel image, I. Marlin, J.-M. Tappert, Tél. 03 87 69 18 18 – Éditeur : ATC, 23 rue Dupont des Loges, 57000 METZ, Tél. 03 87 69 18 18, fax 03 87 69 18 14 – Directeur de la publication : François Grandidier – N° commission paritaire : 0316 T 86957 – ISSN : 1271-3074 – Dépôt légal : juin 2013 – Impression : Groupe Socosprint, 36 route d'Archettes – 88000 Épinal.
PEFC 10-31-1260

Événement Oise

Le vocable Artisanat est intimement lié à celui de Qualité. Aussi, la Chambre de Métiers et de l'Artisanat de l'Oise encourage régulièrement les artisans contribuant à la valorisation des Métiers.

SOIRÉE DE LA PERFORMANCE

Le savoir-faire et l'excellence récompensés

Afin de mettre en avant ces femmes et ces hommes remarquables, la CMA Oise a organisé une soirée de la performance, le jeudi 21 mars dernier en présence de Charles Locquet, Vice-Président de la Communauté d'Agglomération du Beauvaisis en charge du Commerce et de l'Artisanat, représentant la Présidente Caroline Cayeux, et de Thibaud Viguier, Conseiller Général de l'Oise, repésentant le Président Yves Rome. Cette soirée avait pour objectif de mettre à l'honneur les chefs d'entreprise qui se sont illustrés par leur participation à des concours, leur engagement dans une formation longue durée, l'obtention du titre de Maître Artisan ou encore de leur engagement en matière d'hygiène alimentaire. Lors de cette soirée, quatre nouveaux maîtres artisans ont ainsi pu être mis à l'honneur. Vingt et un artisans de l'alimentaire se sont vus remettre la Charte Hygiène Qualité. Enfin, quatre femmes d'artisans ont obtenu leur diplôme d'Assistante de Dirigeant d'Entreprise Artisanale (ADEA) et une coiffeuse, son Brevet de Maîtrise de niveau III.

Ci-dessus : 4 nouvelles diplômées ADEA.
Ci-dessous, de gauche à droite : les 21 nouveaux détenteurs de la Charte Hygiène Qualité et les 4 nouveaux maîtres artisans du département.

Le 19 mars, sept entreprises de Picardie se sont vues remettre un Trophée Responsabilité Sociale des Entreprises (RSE) pour une action exemplaire dans les catégories : Bien-être social dans l'entreprise, Égalité des chances, Gouvernance étendue, Innovation pour l'avenir, Performance économique responsable, Environnement, Relations avec le territoire

GRANDE PREMIÈRE

CCI PICARDIE

Remise des Trophées RSE

Le jury d'experts nationaux s'est réuni le 15 février dernier pour entendre les accompagnants des entreprises nominées. Ils ont ensuite débattu et choisi un lauréat par catégorie. Victor Debil-Caux, gérant de l'entreprise IEGC, spécialisée dans le génie climatique à Beauvais, s'est vu remettre le trophée dans la catégorie « Bien-être social dans l'entreprise » pour son système de gestion des compétences, de formation, de responsabilisation et de motivation de ses salariés.

Des salariés motivés : un capital essentiel

Au regard de ses objectifs de développement, Victor Debil-Caux met en place une organisation basée sur la polyvalence des responsables de chantiers et des ouvriers, qui gagnent ainsi en compétence et en autonomie. Il mise également sur la diversité de ses 32 salariés, en valorisant la mixité culturelle et les parcours atypiques. Plus d'un tiers des salariés sont issus de la Zone Franche Urbaine où IEGC est implantée, et l'intégration réussie de deux travailleurs handicapés témoigne de l'engagement social de l'entreprise.

Différents indices témoignent, en outre, d'un effort de gestion des emplois et des compétences au plus près des besoins des salariés. L'entreprise a accueilli et formé vingt-neuf apprentis depuis sa création et onze salariés ont bénéficié de stages de formation continue. Trois seniors assurent en permanence le transfert de savoir-faire en apportant leur expérience à des salariés d'une moyenne d'âge de trente-quatre ans. L'amélioration des conditions travail et la sécurité sur les chantiers sont également au cœur des priorités de Victor Debil-Caux, pour qui *« un salarié bien dans son poste est plus efficace, plus productif et diffuse une image valorisante de l'entreprise »*.

Jean-Claude Sicard

Il reçoit les médailles de l'Artisanat picard et de la ville de Senlis

Le 2 avril, Jean-Claude Sicard s'est vu remettre les médailles de l'Artisanat Picard et de la ville de Senlis pour sa remarquable carrière. *« Il y a maintenant presque un an, déjà, lorsque Jean-Claude Sicard m'a annoncé qu'il prenait sa retraite, je me suis dit que je ne pouvais pas laisser partir un commerçant ayant travaillé 52 ans à Senlis, un meilleur ouvrier de France, un coiffeur talentueux, renommé et sympathique, sans lui rendre l'hommage qu'il mérite ! »*, s'est exclamée Pascale Loiseleur, maire de Senlis. Le Président Legendre a, quant à lui, souhaité souligner son parcours exemplaire : *« Depuis 1982, vous appartenez à la haute coiffure française. Je tiens vivement à vous féliciter pour cette distinction obtenue au prix d'un effort particulièrement méritant. Vous avez, en effet, tenté le redoutable concours de meilleur ouvrier de France et la qualité de votre travail vous a permis de remporter ce titre convoité par tant de professionnels et obtenu par si peu ! Le taux de réussite moyen à ce concours, toutes professions confondues, est d'environ 9 %. »* Le dynamisme et les compétences de Jean-Claude Sicard contribuent immanquablement à valoriser l'Artisanat dans notre département et à confirmer notre place de Première Entreprise de France !

Salon des entreprises

17 octobre à Beauvais

La CMA de l'Oise est l'un des partenaires du Salon départemental des entreprises et de la franchise qui se tiendra le 17 octobre à l'Elispace de Beauvais. Cet événement de la rentrée économique est l'occasion pour les exposants de présenter leurs savoir-faire et leurs services à plusieurs centaines de visiteurs, chefs d'entreprise ou porteurs de projets. Les inscriptions sont ouvertes. Toutes les thématiques de l'entreprise seront présentes lors de ce grand rendez-vous.

PLUS D'INFOS
Vous souhaitez exposer ? Complétez le dossier d'inscription joint avec votre revue.

Actualités Oise

Concours

Tous avec la mini-entreprise du CFA de Compiègne

Le 7 mars dernier, la mini-entreprise de l'Institut des Métiers de l'Artisanat (IMA) de Compiègne a tenu son Assemblée Générale en présence du Président Legendre. La mini-entreprise « Pie Bag » est composée de cinq apprentis (1 en CAP pâtissier et 4 DIMA). Kévin Corneille, Cédric Brouart, Joey Fagnot, Ennerick Plouart et Pierre Francoual ont obtenu le prix du meilleur stand lors du concours régional qui a eu lieu à Doullens le 22 mai dernier. Leur projet : vendre des sacs à tarte réalisés par leurs partenaires : collège Claude Debussy à Margny-les-Compiègne et le Lycée Mireille Grenet à Compiègne.

SEMAINE NATIONALE DE L'ARTISANAT

LES ARTISANS ONT EU LA PAROLE

La 12e édition de la Semaine nationale de l'artisanat s'est déroulée du 15 au 22 mars dernier. Dans un contexte économique difficile, elle a permis d'apporter de nouvelles preuves, si besoin était, que les artisans sont un élément essentiel du développement économique de notre pays.

La SNA est l'un des leviers du pacte pour l'artisanat pour sensibiliser les jeunes aux métiers de l'artisanat. Les événements organisés autour de la formation ont reçu le soutien du ministère chargé de l'Artisanat.

Fil rouge de cette édition 2013, le thème « Paroles d'artisans » était une invitation pour les chefs d'entreprises artisanales à prendre la parole pour porter un ensemble de messages positifs sur les potentialités de recrutement dans les métiers et sur les perspectives et réussites professionnelles possibles dans l'artisanat.

Afin de montrer les atouts de l'artisanat de manière concrète et vivante, le Président Zéphyrin Legendre et les élus de la CMA Oise ont rencontré plus d'une trentaine de ces artisans. Ils ont sillonné l'ensemble du département, notamment sur les Communautés de Communes et d'Agglomération du Beauvaisis, de Senlis, de Compiègne, de la Plaine d'Estrées, du Noyonnais, de la Picardie Verte, du Plateau Picard, des Pays d'Oise et d'Halatte.

D'ateliers en laboratoires, de boutiques en chantiers, les nombreux élus qui l'ont accompagné ont pu constater *« l'inventivité »* et *« la passion »* qui animent les hommes et les femmes de la Première Entreprise de France.

Mévéric Boutry remporte le concours artistique de pièces en chocolat

Une vingtaine d'exposants étaient réunis pour « Chocolat en fête » à Compiègne en mars dernier.

À cette occasion, Mévéric Boutry a pu démontrer toute l'étendue de son savoir-faire en remportant le concours de la plus belle pièce. Son œuvre pèse 23 kg et a exigé une centaine d'heures de travail. Mévéric Boutry est chef pâtissier chez « La Passion du chocolat » à Chantilly. Ses patrons, Nathalie et Brice Connesson, ne cachent pas leur joie ! *« Bravo à lui qui, en dix années de collaboration dans notre maison, a su s'élever au niveau des meilleurs dans son métier ! Nous sommes heureux et fiers de son parcours. Déjà élu vice meilleur apprenti de France pâtissier en 2008, la route vers l'excellence se poursuit et il ne manquera pas encore de nous réjouir de ses prouesses. »*

Professionnels de l'automobile

Êtes-vous habilités au système d'immatriculation des véhicules ?

Comme vous le savez, depuis le 15 avril 2009, les professionnels de l'automobile ont la possibilité d'être habilités au système d'immatriculation des véhicules (SIV) par le ministère de l'Intérieur. Ce système permet la gestion du numéro d'immatriculation à vie d'un véhicule ainsi qu'une simplification des démarches administratives pour les usagers et les professionnels. Cette habilitation permet aux professionnels de l'automobile d'offrir à leurs clients une prestation complète de qualité dans de brefs délais puisque l'usager, dès qu'il a payé ses taxes au garagiste, obtient un certificat provisoire d'immatriculation qui lui permet de circuler pendant un mois avant de recevoir le document définitif à son domicile (généralement, dans un délai de trois à quatre jours suivant l'opération d'immatriculation). Il n'est donc plus nécessaire de se rendre en préfecture ou en sous-préfecture dans la mesure où l'usager se voit offrir, dans la pratique, à la fois la proximité

© Gilles Paire - Fotolia.com

géographique du professionnel et la souplesse dans les horaires, en dehors de l'ouverture des guichets au public proposé par l'administration.
Ce système souple rencontre un succès grandissant.
À ce jour, 244 professionnels de l'automobile de l'Oise ont d'ores et déjà signé avec l'État la convention d'habilitation individuelle.

Et vous, êtes-vous conventionné par l'État ?

Vous pouvez déposer votre pré-demande d'habilitation par Internet à l'adresse suivante : **https://habilitation-siv.interieur.gouv.fr**.

Liberté • Égalité • Fraternité
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
PRÉFET DE L'OISE

MEILLEUR APPRENTI DE FRANCE

SÉLECTION RÉGIONALE : 2 APPRENTIS SE DISTINGUENT

La sélection Régionale « Picardie » du concours MAF 2013, initiée par les organisations professionnelles de la boucherie artisanale (CFBCT) et de la charcuterie (CNCT) a eu lieu le lundi 25 février dernier à l'Institut des Métiers de l'Artisanat de la CMA Oise à Compiègne. Sept apprentis bouchers et sept apprentis charcutiers traiteurs (tous venus des trois départements) ont été évalués par une dizaine de professionnels. Ils ont montré leurs savoir-faire et mis en avant leurs qualités professionnelles ainsi que celles de leurs maîtres d'apprentissage et de leurs professeurs de CFA. Cette étape a permis à Alexandre Bouthors, apprenti (IMA Beauvais) à la boucherie charcuterie SARL Vilmont à Hermes, de participer à la finale nationale du concours MAF, qui a eu lieu à Tours les 7 et 8 avril dernier, et de se classer 11e et à Alexandre Scher, apprenti (IMA Beauvais) de la charcuterie Flac à Gournay-en-Bray de participer à la finale nationale à Nantes les 5, 6 et 7 avril dernier. Il s'est quant à lui hissé à la 11e place. Félicitations à eux !

Info

Un traiteur qui innove...

À l'occasion de son 10e anniversaire, AP Traiteur inaugure sa boutique en ligne **bonapti.fr**. Les particuliers et professionnels peuvent désormais commander plateaux-repas, cocktails, buffets et être livrés dans un délai de 24 à 72 heures. Fraîcheur des mets et innovation des recettes sont la signature de bonapti.fr.

Une passion de la cuisine qui dure depuis plus de 10 ans

Depuis la création de son entreprise, Alain Pfirmann a gardé sa ligne de conduite initiale : travailler des produits frais de saison et de qualité avec une fabrication qui s'effectue exclusivement sur place dans des locaux aménagés aux normes européennes d'hygiène. Cet artisan jongle entre les commandes de plateaux-repas, l'organisation des cocktails, buffets, repas professionnels et les réceptions familiales organisées à grande échelle ou en cercle plus restreint, pour une capacité de service de 10 à 3 000 personnes.

Actualités Oise

PROMOTION DES ENTREPRISES

LE SALON DE L'HABITAT DE BEAUVAIS

La Chambre de Métiers et de l'Artisanat de l'Oise était présente sur le Salon de l'habitat de Beauvais du 22 au 24 mars dernier au travers de cinq artisans et son partenaire, l'Outil en main.

L'un des secteurs prépondérants de l'artisanat est sans aucun doute le bâtiment ! Il représente près de 430 000 entreprises sur les 1 069 000 entreprises artisanales en France et plus de 4 700 sur les 10 600 entreprises isariennes. Aussi, pour soutenir le bâtiment, les élus de la CMA Oise ont souhaité continuer à être présents sur le Salon de l'habitat à Beauvais ! La CMA a ainsi loué un espace de 54 m² sur lequel elle a invité cinq artisans à venir « tester » l'utilité d'un salon !

Les artisans participants

- Michel Hersan - « Faux et usage de faux » – Artisan menuisier à Crèvecoeur-le-Grand
- Mario Do Rosario - « MCIC » - Artisan en maçonnerie, isolation, carrelage et couverture à Saint-Aubin en Bray
- Frédéric Bénard - « BND Élec » - Artisan électricien à Milly-sur-Thérain
- Laurent De Baets - « Serrurerie De Baets » - Artisan ferronnier à Le Saulchoy
- Mehdi Aït-Amer - « Matière Béton » - Artisan applicateur de béton ciré à Nogent-sur-Oise.

« L'Outil en Main » était également présent sur le stand réservé par la CMA Oise. Cette association a pour but l'initiation des jeunes de 9 à 14 ans, aux métiers manuels, par des gens de métier, artisans ou ouvriers qualifiés, bénévoles, généralement à la retraite, avec de vrais outils au sein de vrais ateliers. Il permet aux hommes et femmes de métier, riches d'expérience, de rester dans « la vie active » en transmettant aux jeunes générations les gestes de leur métier avec un savoir-faire qui ne s'apprend pas dans les livres et l'amour du travail bien fait. L'objectif n'est pas l'apprentissage du métier mais la découverte du travail manuel, la transmission du goût du travail et du savoir ou encore de donner aux jeunes la confiance en soi.

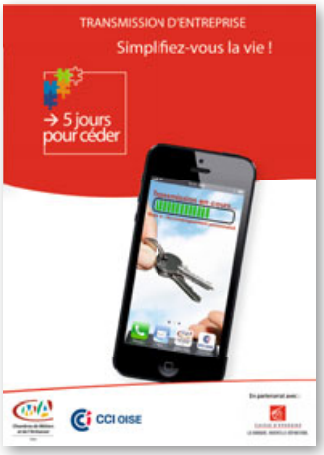
CONTACT
Vous avez envie de promouvoir votre entreprise ? De participer à un salon ? Contactez-nous ! Service Communication de la CMA 60 au 03 44 10 14 12.

Valorisez votre entreprise et facilitez sa transmission

Cinq jours pour céder... un dispositif d'accompagnement global pour préparer votre transmission d'entreprise mis en place par la Chambre de Métiers et de l'Artisanat et la Chambre de Commerce et d'Industrie.

Les différentes étapes

❶ Un diagnostic : un conseiller de votre CMA vous rend visite pour recueillir les éléments clés du fonctionnement de votre entreprise (organisation, stratégie commerciale, moyens humains et matériels, environnement, etc.), puis vous transmet une synthèse mettant en valeur les points forts et les améliorations possibles.



❷ Une formation : dispensée par des professionnels de la transmission, elle vous apportera toutes les réponses concernant votre projet de cession : les modalités de vente, la transmission familiale, les plus values, la retraite...

❸ Un comité d'experts : à l'appui du diagnostic et à l'issue de la formation, vous avez l'opportunité d'échanger individuellement avec des experts (avocat, notaire, expert-comptable et banquiers) afin de préparer les étapes de votre transmission.

❹ Un accompagnement personnalisé : un conseiller vous proposera des actions spécifiques pour optimiser votre potentiel de cession.

À vos agendas !

Les premières sessions de formation « Cinq jours pour céder » se dérouleront :

- À Beauvais : les 9, 16 et 30 sept., 14 oct. et 4 nov.
- À Compiègne : les 12 et 19 sept., 3 et 10 oct. et 7 nov.

Le comité d'experts se tiendra à l'issue de ces formations le 18 novembre.

CONTACT
Inscrivez-vous dès maintenant ! Sophie Mandjouranis au 03 44 23 14 44 ou msophie@cma-oise.fr

Bon à savoir

Augmentez vos chances de trouver un repreneur ! Vos chambres consulaires vous proposent de diffuser votre offre de cession :
- sites spécialisés (www.bnoa.net, www.transmission.picardie.net)
- revues...

RÉCUPÉRER, RÉPARER, LOUER, EMPRUNTER…

DONNEZ UNE SECONDE CHANCE À VOS OBJETS !

Parce qu'ils sont vieux, démodés, en panne ou inutilisés… le premier réflexe est de les jeter à la poubelle. Pourtant, des gestes simples existent pour prolonger la vie de vos objets. Le Symove actualise son annuaire en ligne pour orienter les habitants vers la récupération, le réemploi, la réutilisation, la réparation, la location et le don. Cet outil peut aider tous ceux qui le souhaitent à devenir des éco-acteurs au quotidien.

Le Symove, responsable de la valorisation et du traitement des déchets sur l'Ouest du département de l'Oise s'est fixé des objectifs ambitieux de prévention et de réduction des déchets ménagers. Le but étant de poursuivre et/ou de développer des actions sur le long terme en respect les réglementations nationales et européennes, afin de réduire efficacement les volumes de déchets.

C'est dans ce cadre qu'en 2012, le Symove a également décidé de créer en partenariat avec la Chambre de Métiers et de l'Artisanat de l'Oise, l'annuaire de la récupération et du réemploi qui est consultable en un seul clic sur **www.recupactifs.fr**.

■ L'annuaire c'est quoi ?

C'est un document qui regroupe plus de 300 artisans, commerçants et associatifs de l'Oise. Tous permettent localement d'emprunter, de louer, de donner, d'acheter ou de vendre d'occasion, mais aussi de faire réparer les objets du quotidien (c'est-à-dire de pratiquer le « réemploi »).

■ Comment ça marche ?

L'annuaire regroupe les professionnels du réemploi selon les objets ciblés par leur activité. 19 familles d'objets sont proposées, de l'électroménager aux bijoux.
Par exemple, pour rechercher un réparateur de vélos, il suffit de cliquer sur la famille « Cycles / Équipements sportifs » en page 2 et de vous repérer grâce aux pastilles de couleur.

■ Quels avantages ?

- Réduire les volumes des déchets et diminuer leurs nuisances.
- Limiter les dépôts en déchetterie et le nombre d'objets déposés lors des collectes des encombrants.
- Soutenir l'emploi local en favorisant le travail des entreprises de proximité.
- Faire des économies en achetant à moindre coût, en contribuant à limiter les coûts liés à la gestion des déchets.
- Être solidaire en soutenant les associations d'économie sociale et solidaire.

Vous êtes comme ça,
nous vous comprenons !
Gestélia
Association d'Expertise Comptable
L'expertise comptable est notre métier. Nous l'exerçons sous forme associative et cela change tout. Les 500 collaborateurs de notre réseau national répondent à toutes les problématiques de l'entreprise avec un professionnalisme et une réactivité qui font référence. Nous sommes proches de vous, en phase avec vos attentes.
Devenez adhérent Gestélia, vous ne serez plus jamais un client !
RETROUVEZ-NOUS SUR gestelia.fr OU AU 03 44 05 53 78

Actualités

Boulangerie

Un guide pour répondre aux appels d'offres

© Phovoir

L'INBP, pôle d'innovation pour l'artisanat et les petites entreprises du secteur de la boulangerie-pâtisserie, a édité un guide pour aider les artisans boulangers à répondre à des appels d'offres d'acheteurs publics locaux. Ce guide explore la question sur 25 pages. Il présente les bases de la commande publique, puis explique comment répondre à un marché public. Pour cela, il présente le schéma général d'une procédure, *« quelques termes à connaître avant de se porter candidat »* ainsi que des précisions sur la fourniture de pain aux collèges et lycées. On y trouve également un cas concret de marché public type MAPA (< 90 000 € HT) très détaillé. Une partie précise comment répondre seul ou à plusieurs aux appels d'offres. Enfin, le guide présente plusieurs témoignages de boulangers fournissant à titre individuel ou à plusieurs avant de terminer par les points clefs à retenir.

CONTACT :
Le guide est disponible gratuitement en ligne sur le site de l'INBP : www.inbpinnov.com

ANNIVERSAIRE

LE STATUT DE SOCIÉTÉ COOPÉRATIVE ARTISANALE A 30 ANS

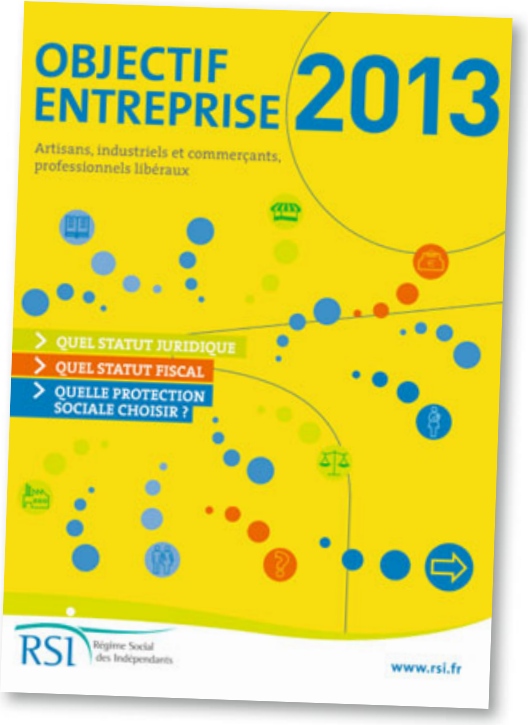
La FFCGA (Fédération française des coopératives et groupements d'artisans) célèbre cette année les 30 ans de la loi du 20 juillet 1983 portant sur le statut des sociétés coopératives artisanales. Point d'orgue de cette année anniversaire : les Assises de la Coopération Artisanale, organisées le 18 juin à Nanterre sous le parrainage de Sylvia Pinel, ministre de l'Artisanat, du Commerce et du Tourisme, et de Benoît Hamon, ministre délégué à l'Économie Sociale et Solidaire et à la Consommation. Cet événement associait l'ensemble des familles coopératives ainsi que les partenaires de la FFCGA, dont l'Assemblée permanente des chambres de métiers et de l'artisanat. Ces assises ont été clôturées par la remise des Prix de la Coopération Artisanale, créés pour l'occasion. Ce nouveau concours vise à valoriser, par l'exemple, le caractère innovant et structurant de l'organisation des entreprises artisanales en coopérative, tant sur le plan de la stratégie économique, technologique que sociale.

CONTACT :
www.ffcga.coop

CRÉATION-REPRISE

« Objectif entreprise 2013 », un outil d'aide à la décision

Le Régime Social des Indépendants (RSI) vient d'éditer un guide à destination des futurs créateurs ou repreneurs d'entreprise artisanale, industrielle, commerciale ou libérale, intitulé « Objectif entreprise ». Outil d'aide à la décision, il peut intervenir en complément d'une étude personnalisée effectuée par un spécialiste du conseil.



« Objectif entreprise » s'articule autour de trois questions clés pour créer ou reprendre une entreprise : Quel statut juridique pour l'entreprise et pour son dirigeant ? Quel statut fiscal pour l'entreprise et pour son dirigeant ? Et quelle protection sociale pour le chef d'entreprise et sa famille ? Le guide est disponible dans l'espace téléchargement du RSI (brochures thématiques / création d'entreprises).

CONTACT :
www.rsi.fr

Publication annuelle des comptes

Procédures simplifiées pour les TPE

Le gouvernement a annoncé le 18 avril dernier l'allégement des obligations comptables pour les plus petites entreprises. Les TPE – c'est-à-dire remplissant au moins deux des trois critères suivants : total de bilan de moins de 350 k€, chiffre d'affaires net inférieur à 700 k€ et moins de 10 salariés –, seront dispensées d'établir l'annexe qu'elles devaient produire en plus du bilan et du compte de résultat. Elles continueront d'établir une comptabilité exhaustive et fiable et de déposer leurs comptes au greffe sans que, désormais, ceux-ci soient rendus publics. Cette mesure concerne environ 1,4 million d'entreprises. Par ailleurs, les entreprises employant moins de 50 salariés auront la possibilité d'établir un bilan simplifié ; le seuil était auparavant fixé à moins de 20 salariés.
Ces mesures de simplification, prises dans le cadre du Pacte de compétitivité, devraient aussi permettre aux start-up et TPE françaises de préserver la confidentialité de leurs activités. Elles sont en effet astreintes à des obligations de publication nettement plus contraignantes que celles auxquelles sont assujetties leurs concurrentes de l'Union européenne et des principaux États extracommunautaires.

Sources : ministère de l'Économie et des Finances, D2IE.

RHÔNE-ALPES

UNE APPLICATION SMARTPHONE POUR LES ARTISANS

Le réseau des CMA Rhône-Alpes a développé une application smartphone gratuite (Android, IOS, Windows Phone et tablettes) dédiée aux artisans de la région. Les dirigeants disposent désormais, partout et à tout moment, d'informations sur la conjoncture économique de l'artisanat, l'actualité des entreprises rhônalpines, les filières et les secteurs d'activité. L'application relaie aussi l'actualité des CMA du réseau. Son lancement fait suite à la mise en place en 2012 d'un outil de veille stratégique pour les ressortissants rhônalpins. Baptisé Avise, de dispositif stratégique inédit en France permet aux artisans de disposer d'informations via un portail Internet, des newsletters, des ateliers thématiques. Canaux auxquels vient aujourd'hui s'ajouter l'application smartphone.

APPLICATION DISPONIBLE SUR :
Google Play, Windows Phone Store ou App Store en tapant CRMA Rhône-Alpes.

ENTREPRISE INDIVIDUELLE À RESPONSABILITÉ LIMITÉE
Pour bien entreprendre,
apprenez à faire la part des choses...
« Entreprendre intelligemment ?
Préserver votre patrimoine ?
Pour cela, il existe des solutions.
L'EIRL en fait partie.
Prenez conseil auprès
d'un expert Gestélia,
et vous avancerez serein. »
Gestelia
Association d'Expertise Comptable
RETROUVEZ-NOUS SUR gestelia.fr
OU AU 0 820 090 191
INSCRIT AU TABLEAU DE
L'ORDRE DES EXPERTS-COMPTABLES
Février 2013 - Crédits photographiques : Getty - Fotolia

ZOOM SUR...

L'UNIVERSITÉ RÉGIONALE DES MÉTIERS ET DE L'ARTISANAT

Chambres de Métiers et de l'Artisanat
Université Régionale des Métiers de l'Artisanat
Picardie

Labellisée par l'Assemblée Permanente des CMA en décembre 2012, l'Université Régionale des Métiers et de l'Artisanat (Urma) de Picardie est un outil dynamique au service de la formation pour l'artisanat.
Elle est un réseau, rassemblant tous les acteurs de la formation pouvant concourir au renforcement de l'artisanat et de ses métiers, et visant à développer les filières de formation du secteur, de l'apprentissage jusqu'à l'enseignement supérieur.
L'Urma de Picardie est une université « hors murs » qui mutualise et coordonne l'offre de formation initiale et continue afin d'apporter des réponses pertinentes :

- aux besoins en compétences des entreprises artisanales, en valorisant les potentialités de carrières dans l'artisanat,
- aux projets professionnels des personnes, notamment par la construction de parcours de formation individualisés,
- aux besoins de chaque territoire en termes de formation.

C'est ainsi un outil opérationnel au service des jeunes, des apprentis et des artisans dont les objectifs seront de :

- former les dirigeants et les salariés des entreprises artisanales de demain,
- inciter les jeunes à se tourner vers le secteur des métiers,
- valoriser l'apprentissage,
- proposer une offre de services efficace et réactive pour les artisans,
- accompagner la création et la reprise d'entreprise avec des parcours pointus et personnalisés,
- diffuser l'innovation dans le secteur des métiers.

Dans le cadre de la mise en œuvre de l'Urma, la démarche partenariale a été lancée avec tous les partenaires potentiels tels que le conseil régional de Picardie, la Direction régionale de l'entreprise, de la concurrence, de la consommation, du travail et de l'emploi (Direccte), le Conservatoire national des arts et métiers de Picardie (Cnam), l'Iream (CFA associatif de la Somme), le CFA BTP, les organisations professionnelles et patronales (FFB, Capeb, Cnams, CGAD, CNPA, IUMM, CGPME, Medef, UPA), Pôle Emploi, l'Arifep (le réseau des missions locales), l'Université de Picardie Jules Verne, etc.
Elle sera tout à la fois un lieu d'information et d'orientation, de formation, initiale et continue, et un centre de ressources pour les artisans et futurs artisans et leurs salariés.

CONTACT
CRMA : Ludivine Flet au 03 60 12 72 00

Concours « La Rose de Picardie »

Le triomphe de Marion

La jeune Marion Lejuste, apprentie au CFA de La Capelle (02), a remporté, le 3 mars dernier, le Concours de « La Rose de Picardie », un concours de coiffure régional d'un haut niveau, organisé à Saint-Quentin.
Marion a séduit le jury dans la catégorie « coiffure fantaisie », avec une création d'une originalité absolue : une coiffure moitié homme, moitié femme, chignon versus cheveux ras.
« Je voulais réaliser un truc complètement décalé, m'éclater sur une idée foldingue capable de subjuguer

PHOTOS : DR

les examinateurs », nous confiera la lauréate.
La concurrence était sévère : plus de 38 candidates, venues du Nord, de la Somme, de l'Aisne, de l'Oise... disputaient le titre très envié.
Bravo à Marion et bonne continuation !

LE RSI SIMPLIFIE LA DÉCLARATION DE REVENUS…

LA DÉCLARATION SOCIALE DES INDÉPENDANTS

Le Régime Social des Indépendants (RSI) met à votre disposition un nouveau formulaire de déclaration des revenus professionnels : la déclaration sociale des indépendants (DSI). Cette déclaration obligatoire annuelle permet d'établir la base de calcul de toutes les cotisations et contributions sociales personnelles obligatoires des travailleurs indépendants : maladie, maternité, vieillesse, invalidité-décès, allocations familiales, CSG et CRDS.

Un nouveau formulaire plus simple et plus rapide à remplir

Jusqu'alors appelé déclaration commune des revenus (DCR), le nouveau formulaire se nomme dorénavant déclaration sociale des indépendants (DSI). La DSI facilite la déclaration des revenus professionnels et permet aux chefs d'entreprise indépendants ou à leurs tiers déclarants (experts-comptables, organismes de gestion agréés) de gagner du temps : moins de rubriques à compléter et le format papier comporte deux pages contre quatre auparavant.

Pour rappel, ce dispositif :

- offre deux modes de déclaration possibles : par papier ou en ligne ;
- permet de remplir une seule déclaration pour l'ensemble des activités professionnelles.

Les avantages de la déclaration en ligne

En déclarant en ligne sur **www.net-entreprises.fr**, les chefs d'entreprise indépendants :

- disposent de 15 jours supplémentaires pour déclarer (11 juin au lieu du 27 mai pour le formulaire papier) ;
- bénéficient de contrôles qui sécurisent la saisie des données obligatoires et leur cohérence ;
- peuvent imprimer et enregistrer un accusé de réception officiel attestant que leur déclaration est effective ;
- peuvent opter pour la régularisation anticipée de leurs cotisations sociales personnelles 2012.

Mon compte

Un service en ligne pour les assurés du RSI

Le Régime Social des Indépendants met, depuis le 1er janvier 2012, à la disposition des artisans et commerçants un service en ligne : *Mon compte*. Celui-ci offre aux assurés du RSI un bouquet de téléservices qui leur assure gain de temps pour l'activité de leur entreprise et simplification des démarches relatives à leur protection sociale.

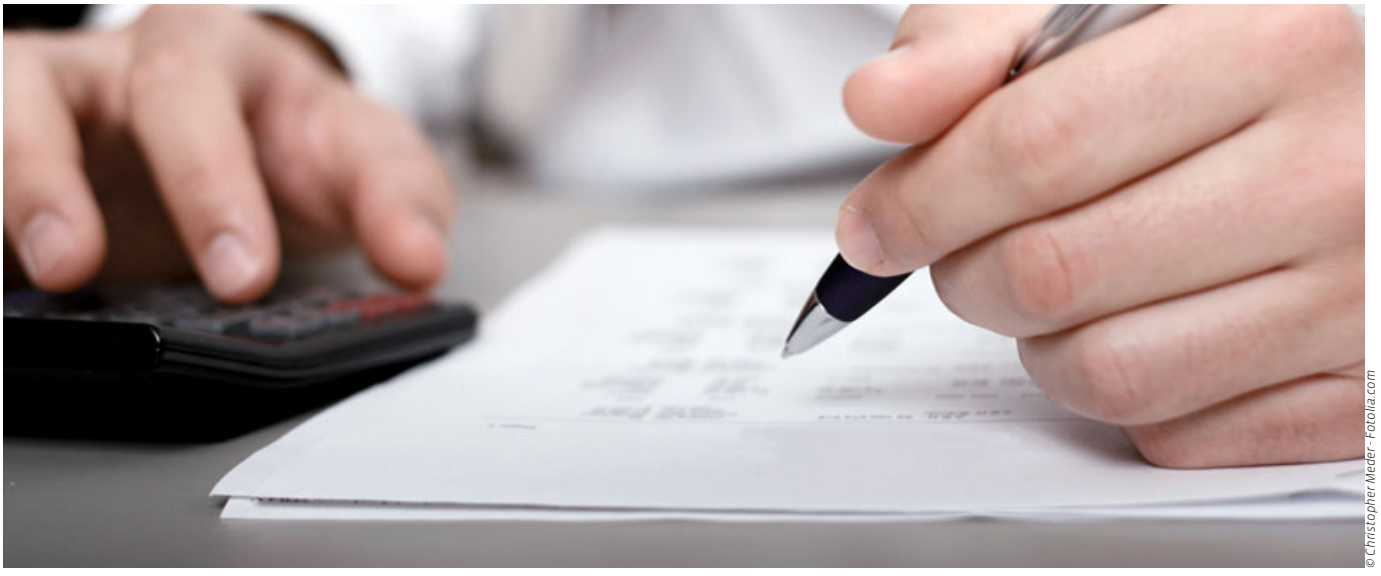
Mon compte : mode d'emploi

Mon compte est facile à créer :

- se rendre sur le site www.rsi.fr ;
- accepter les conditions générales d'utilisation ;
- renseigner les champs (numéro de Sécurité sociale, nom, prénom et date de naissance) ;
- renseigner une adresse courriel valide ;
- cliquer sur le lien de confirmation envoyé par courriel.

Mon compte est consultable instantanément et accessible depuis un téléphone mobile ou une tablette. Pour accompagner les assurés dans leurs démarches en ligne, une **foire aux questions** sur le site Internet www.rsi.fr ainsi qu'un numéro vert (08 11 70 10 22) sont mis à leur disposition.

RSI Régime Social des Indépendants
ma santé, ma retraite



© Christopher Meder - Fotolia.com

STYLE de vie

Ils ont souvent commencé très jeunes leur activité, et ils la poursuivent après l'âge légal de la retraite. Quelles « piles » font durer « vraiment plus longtemps » ces artisans retraités ? Enquête sur leurs motifs et motivations.

Ces artisans persistants

« *Je me lève pour ça le matin, et le soir je n'arrive pas à sortir de mon atelier* », raconte Lison de Caunes, 65 ans, maître d'art en marqueterie de paille à Paris. Il semblerait que certains professionnels, comme elle, atteignent une forme d'harmonie où le travail n'est plus considéré comme une obligation. « *C'est mon plaisir* », précise celle qui a ressuscité un savoir-faire oublié. Quand on voit sa matière première (la paille) et les produits finis (meubles et petits objets décorés), quelque chose d'immatériel saute aux yeux : le talent.

La force de la passion

« *Je suis artiste* ». Lucie Dubuy, 78 ans, doreuse et peintre-décorateur sur porcelaine, se définit ainsi. Son activité est constitutive de sa personne : « *Seule la mort m'arrêtera* ». Cette vision n'est pas celle d'une nantie, loin de là. « *Depuis un bout de temps, je ne fais pas de bénéfice. Le 11 septembre 2001 a marqué pour moi le début de la débandade.* » Elle travaillait principalement pour des grossistes dont la clientèle américaine, friande de ses peintures d'inspiration XVIII[e], a disparu petit à petit. Le talent est protéiforme et peut se manifester partout où la volonté sous-tend la maîtrise d'une technique. Cependant la passion qu'il suscite parfois semble plus l'apanage des métiers rares et/ou artistiques. « *J'aime mon métier, mais je suis fatigué* », confie ce boulanger de 68 ans en activité.

La notion d'héritage peut renforcer la plénitude d'une activité connectée avec l'intemporel. « *Ma passion, mes loisirs, c'est mon boulot* », martèle Christian Pingeon, maître ébéniste à Paris (boiseries sculptées, parquets de Versailles…). « *Je suis la quatrième génération d'une entreprise qui date de 1841. Je suis né dans les copeaux, j'ai réalisé ma première œuvre à 12 ans, ai commencé avec mon père, ai été compagnon du tour de France…* ». Cet atavisme peut aussi être un poids, et cet expert aux tribunaux sait par exemple qu'il est le seul en France à faire ce qu'il fait. Aura-t-il un successeur ?

© DR

Christian Pingeon, maître ébéniste, est *« né dans les copeaux »*.

La transmission

Cette question taraude les artisans et les oblige souvent à travailler plus longtemps. « *Je continue pour une seule raison : je n'arrive pas à vendre mon affaire* », pointe Jean-Marie Besançon, 68 ans, boulanger-pâtissier à Saint-Dalmas de Valdeblore (Alpes-Maritimes). Et pourtant il en a eu, des contacts… « *Nous sommes mêmes passés sur TF1 !* » Son diagnostic ? « *Les reprises sont difficiles à négocier car il y a beaucoup moins de vrais patrons capables de faire tourner un commerce. Le travail fait peur ; l'Éducation nationale ne s'occupe pas bien de nos métiers.* » Il gère pourtant une « *très belle affaire* », qui rapporte. Mais il n'est pas prêt à brader le fruit de ses investissements (laboratoire ultramoderne) et de son goût du travail bien fait. Claude Gilson, 61 ans, boulanger-pâtissier à Marange-Silvange (Moselle) a de la chance ; il attend que son fils aîné ait fini de se former pour reprendre avec son frère cadet, déjà en poste, l'affaire paternelle. « *Je resterai avec eux une bonne année, le temps qu'ils prennent leurs marques* ». Pas de repreneur non plus pour Anne Hoguet, 67 ans, qui exerce le métier rare d'éventailliste (Paris). « *J'ai formé quelques élèves mais ils se sont installés. Je veux céder mon fonds à quelqu'un que je sente bien.* » La perle rare tarde à venir. « *Je me suis donnée jusqu'à 70 ans pour trouver.* » Quand le métier est pointu, la transmission du savoir-faire, qui peut déboucher sur celle d'une affaire, revêt une importance capitale. Pour Claude Delhief, sis à Tréveneuc (Côtes-d'Armor), unique

© Sophie Bassouls

Lison de Caunes, 65 ans, travaille par plaisir et par passion.

© DR

Anne Hoguet, éventailliste, s'est donnée jusqu'à 70 ans pour transmettre son activité.

maître d'art et MOF en glyptique (gravure de pierres par abrasion), la formation est un devoir moral. Il a formé pendant 17 ans un disciple reconnu et reçoit des élèves quatre fois par semaine.

Une retraite *« vitale »* et pesante à gérer

Les artisans s'avouent parfois embêtés et déconnectés des contraintes administratives liées à leur retraite. Sur fond de crise, celle-ci n'est pourtant pas anodine. « *Je me sens comme quelqu'un qui nage dans la mer, et à qui on a jeté une bouée de sauvetage trop petite* », explique Reinhard von Nagel, qui crée et entretient des clavecins à Paris. À 78 ans, il travaille pour subvenir aux besoins de sa famille. « *Je n'ai pas le droit de vieillir ni de mourir ; je dois tenir encore quatre ans pour assurer l'avenir de mes enfants.* » Si la retraite est un élément de confort, elle n'est pas suffisante. « *Je ne fais pas de bénéfices depuis 5 ans.* » Reinhard a fait valoir ses droits à 65 ans et ce ne fut pas facile ; il dénonce un « *système opaque* ». « *Nos soucis économiques sont permanents et on se sent traités comme des délinquants par les organismes sociaux* ». La retraite ne rend pas forcément plus serein ; « *elle me sert à payer les charges ; il ne me reste pas plus à la fin du mois…* », déplore Anne Hoguet. Lucie Dubuy vit aussi grâce à sa maigre retraite, arrivée tard puisqu'elle s'était arrêtée un temps pour se consacrer à la peinture. Parcours hachés, itinéraires incluant plusieurs statuts… Les reconstitutions visant à faire valoir leurs droits sont parfois mouvementées pour les artisans.

Malgré un contexte économique difficile, ce qui reste frappant, c'est que l'envie de créer ne diminue pas avec l'âge. « *J'ai encore des choses à apprendre, à développer ; comme le portrait sur porcelaine* », confie Lucie (78 ans). « *Je n'aurais jamais le temps de réaliser tout ce que je souhaite…* », soupire Claude Delhief (75 ans). L'impulsion et la jeunesse d'esprit sont bien là. Que les jeunes désabusés en prennent de la graine !

Sophie de Courtivron

IL A PRIS SA RETRAITE… ANTICIPÉE

Gérard Hasse, est retraité depuis le 1er janvier 2013. Or, il n'a que… 58 ans. *« J'ai commencé à travailler à 14 ans et 10 mois »*, explique ce boulanger-pâtissier de Moulins-St-Pierre (Moselle). *« Pour bénéficier de la retraite anticipée, il fallait que j'aie 5 trimestres cotisés et validés avant le 31 décembre de l'année de mes 16 ans. Si je n'en avais eu que 4, j'aurais dû attendre l'âge légal. »* Il reconnaît avoir été très bien renseigné sur tous ces points par le RSI. Ce jeune retraité a une autre particularité : il a décidé de continuer à travailler pour rembourser ses crédits. Cependant, comme il n'a pas l'âge légal de départ à la retraite, son revenu professionnel est plafonné. Sa femme ayant le statut de conjoint collaborateur, il ne prend pas en compte l'intégralité de son bénéfice. *« Si j'avais été tout seul, je n'aurais pas pu continuer »*, observe-t-il. Plus généralement, depuis le 1er janvier 2009, les retraités qui le souhaitent peuvent désormais cumuler, sans restriction, leur retraite de base et complémentaire et le revenu d'une activité professionnelle.

CONDITIONS ET RENSEIGNEMENTS :
www.rsi.fr

© DR

© DR

« Je me sens comme quelqu'un qui nage dans la mer, et à qui on a jeté une bouée de sauvetage trop petite. »
Reinhard von Nagel, facteur de clavecins , 78 ans

Remplissez votre demande de contrat d'apprentissage en ligne !

Rendez-vous sur le site Internet de la Chambre de Métiers et de l'Artisanat de l'Oise : www-cma-oise.fr

Le contrat d'apprentissage est un contrat de travail de type particulier dont la durée peut varier d'un à trois ans, rémunéré, avec une formation en alternance (entreprise/centre de formation d'apprentis) sanctionnée par un diplôme (du CAP au diplôme d'ingénieur). L'apprenti doit avoir entre 16 et moins de 26 ans à la date de signature du contrat. Il est également possible de signer un contrat si le jeune est âgé de 15 ans et sort de 3e.

© Fotolia.com

Tout savoir sur le contrat d'apprentissage

Formalités administratives

■ Contactez le pôle apprentissage de la CMA Oise (Tél. : 03 44 10 14 14) pour établir le contrat d'apprentissage qui devra lui être retourné **signé avant la date de début d'exécution du contrat ou au plus tard dans les cinq jours qui suivent l'embauche**.

■ Établir la Déclaration Unique d'Embauche auprès de l'Urssaf préalablement à l'embauche.

■ Demander un rendez-vous pour la visite médicale d'embauche auprès du centre de médecine du travail dont vous dépendez. Pour rappel, la visite médicale doit être effectuée au plus tard avant expiration de la période d'essai.

■ Une demande préalable de dérogation avant toute utilisation de machines dangereuses par des apprentis mineurs doit être effectuée auprès des services de l'inspection du travail.

Respect de la législation du travail

■ Tenue des registres obligatoires (registre du personnel, de mise en demeure…).

■ Affichage obligatoire (convention collective, horaires, médecine du travail, numéros d'urgence…).

■ Respect des règles en matière d'hygiène, santé et sécurité conformément aux dispositions du code du travail et/ou de la convention collective.

■ **Attention ! Document obligatoire si vous employez un apprenti (ou un salarié) :** le Décret du 5/11/2001 rend obligatoire pour l'employeur la tenue et la mise à jour, dans un « Document unique », des résultats de l'évaluation des risques (art R230-1).
À défaut, il est passible d'une amende de 1 500 € par salarié. Votre CMA vous aide à sa mise en place (renseignements au 03 44 10 14 14).

Qui peut former des apprentis ?

En règle générale, les chefs d'entreprise (ou leurs salariés) titulaires d'un diplôme au moins équivalent au diplôme préparé par l'apprenti + 2 ans d'expérience dans le métier enseigné ou 3 ans d'expérience professionnelle dans le métier.

Combien d'apprentis dans une même entreprise ?

Une entreprise peut accueillir simultanément deux apprentis par maître d'apprentissage (employeur et/ou salarié) sauf pour la coiffure ou un plafond d'emploi simultané d'apprentis a été fixé par arrêté.

La rémunération de l'apprenti

La rémunération de l'apprenti est fonction de son âge, de l'ancienneté du contrat et d'un pourcentage du Smic ou du SMC pour certaines activités. Les conventions collectives peuvent prévoir un salaire supérieur au minimum légal.
L'employeur et l'apprenti doivent s'y conformer.

CONTACT :
Valérie Debrye au 03 44 10 14 14 ou vdebrye@cma-oise.fr

Info

Aides a l'employeur

• **Exonération des cotisations patronales et salariales** prises en charge par l'État, à l'exception des cotisations supplémentaires d'accident du travail et maladie professionnelle (depuis le 1er janvier 2007). Suivant l'importance de l'effectif et la nature de l'activité de l'entreprise, certaines cotisations supplémentaires (dont la retraite et la prévoyance) restent dues par l'employeur.
• **Indemnité compensatrice forfaitaire** (allouée par le Conseil Régional de Picardie) : 1 000 €/apprenti et par année de cycle de formation pour l'accueil et la formation d'un apprenti. + 1 000 €/an pour un contrat d'apprentissage signé avec une jeune femme dans un métier réputé masculin ou avec un jeune homme dans un métier réputé féminin.
• **Crédit d'impôt :**
- *Cas général :* 1 600 €/an/apprenti
- *Cas particuliers :* 2 200 €/an/apprenti (si l'apprenti bénéficie d'un dispositif d'accompagnement personnalisé ou s'il est reconnu travailleur handicapé).

Pour la Maison Heurtault (ombrelles et parapluies haut de gamme) comme pour Laulhère (bérets – en médaillon), le « made in France » est un argument incontournable.

© Maison Heurtault

COMMUNICATION ET SAVOIR-FAIRE

La France, un argument marketing tendance

Les produits français jouissent d'une très bonne image à l'étranger. Ils sont aussi de plus en plus plébiscités sur le territoire national. À l'export, les entreprises artisanales ont tout intérêt à miser sur la notoriété des savoir-faire hexagonaux. Sur le marché intérieur, ce regain de popularité des produits français semble plus conjoncturel, lié notamment à la mondialisation et à la crise économique. Une part grandissante des consommateurs affichant leur volonté de soutenir l'économie française, les artisans peuvent donc se saisir de cet argument « France », même si une tendance de fond plus durable semble se dessiner : le « made in local ».

La France possède une bonne image à l'étranger, ce qui permet à de nombreuses entreprises artisanales issues de différents secteurs d'exporter leurs produits. « *La France véhicule une image relative au luxe, à l'art de vivre, à la qualité, à la gastronomie* », confirme Alexis Govciyan, directeur de l'ISM (Institut Supérieur des Métiers). « *Pour les EPV* [Entreprises du patrimoine vivant], *dire qu'elles font du made in France reconnu par l'État est associé à une image qui fait rêver à l'étranger, notamment aux USA, en Russie, en Chine.* » Ainsi, chez Laulhère, une entreprise artisanale qui crée des bérets basques, le « made in France » est considéré comme « *un outil marketing vraiment efficace* ». Mark Saunders, le directeur commercial, s'explique : « *On s'en sert beaucoup pour l'export*

qui représente 30 % de notre activité, c'est un des éléments les plus pertinents à mettre en avant. » Aujourd'hui, l'entreprise ambitionne de réaliser 60 % de son chiffre d'affaires à l'export, notamment en s'implantant au Japon, aux États-Unis et au Benelux. Pour stimuler ce développement commercial hors de nos frontières, Mark Saunders a choisi d'apposer la mention « made in France », accompagnée du drapeau français, sur tous les supports possibles, *« du site Internet à l'écusson cousu dans le produit »*. Le fait que Mark Saunders soit Irlandais étant, selon l'intéressé, un atout supplémentaire. *« L'impact est plus fort pour mes clients puisque je défends le "made in France" alors que je ne suis pas Français »*, analyse ce défenseur de la belle facture hexagonale.

© Jacques Boulay

La Maison Heurtault, qui réalise 38 % de ses ventes à l'export, met en avant la fabrication française sur tous ses produits.

Le haut de gamme plébiscité

Pour la Maison Heurtault, qui conçoit de la parasolerie haut de gamme, le « made in France » est également un argument incontournable. « *Nos clients étrangers y sont très sensibles, notamment les Japonais* », confirme Jean-Yves Thibert, associé de Michel Heurtault. Avec 38 % de ses ventes à l'export, l'entreprise met en avant la fabrication française sur tous ses produits. « *Les gens comprennent à quoi cela correspond, particulièrement les étrangers. Ils viennent pour la culture française et l'histoire de l'art français.* » Dans un tout autre secteur, celui du vin, le savoir-faire français est également mondialement connu et reconnu. C'est donc très logiquement que Jérôme Viard, gérant de la Tonnellerie de Champagne-Ardenne, bénéficie d'une très bonne image pour ses produits. « *Les vins français sont élevés dans des tonneaux français. La fabrication française est donc déterminante pour mes clients. C'est un gage supplémentaire de qualité* », note-t-il.

La qualité avant tout

Néanmoins, si le « made in France » possède une bonne image, celle-ci ne suffit pas. Michel Ryckeboer, gérant de l'entreprise Chèdeville-Lelandais, fabricant de tampons pour instruments de musique, le constate bien : « *Ma clientèle est spécialisée, composée à 80 % de luthiers. Ce qui les intéresse, c'est avant tout la qualité* ». S'il réalise 50 % de son chiffre d'affaires à l'export, c'est donc grâce aux savoir-faire déployés au sein de son entreprise et à la qualité des matières premières utilisées. Cependant, « *tout ce qui est sous-traitance des instruments à vent est de tradition française* ». Son implantation géographique s'inscrit donc dans une certaine logique pour ses clients.

Pour Stéphane Teyssier, à la tête des salaisons Teyssier : « *avec l'origine d'Ardèche indiquée sur nos produits, le lien avec le "made in France" est immédiat et notre image rurale est très forte* ». Un argument qui séduit les touristes, nombreux dans ce département. L'artisan en est satisfait mais il aimerait qu'une dynamique plus forte se mette en place pour défendre le terroir français. *« D'autres pays comme l'Italie, l'Espagne, ont un temps d'avance sur nous, ils ont une approche beaucoup plus collective. Ils mutualisent leurs moyens et savent avant tout faire valoir un produit plutôt*

Info

Export : une mission expérimentale à Dubaï

Pour renforcer son action internationale et promouvoir le savoir-faire de l'artisanat français à l'export, l'APCMA conduit une mission expérimentale sur le secteur de la décoration d'intérieur à Dubaï. Un correspondant, basé sur place, est chargé de détecter des opportunités de marchés, d'effectuer une première sélection d'entreprises proposées par les chambres de métiers et de l'artisanat. Le projet a démarré en février 2012 pour un an ; il a été renouvelé en 2013 pour une année supplémentaire et pourrait être encore prolongé. À ce jour, 67 opportunités commerciales ont été détectées et plus de 120 profils d'entreprises communiqués. Une dizaine d'entreprises sont en négociation avec un client et un contrat a pu être conclu avec une entreprise vendéenne. *« Il convient maintenant de développer ce projet, d'aboutir à des ventes concrètes et d'impliquer l'ensemble des chambres de métiers et de l'artisanat pour associer toutes les entreprises artisanales susceptibles d'être concernées. Il est également prévu d'élargir cette expérimentation à d'autres zones et secteurs géographiques à potentiel »*, précise l'APCMA.

qu'une entreprise. En France, c'est encore difficile à faire comprendre à certains. » Ainsi son activité à l'export reste « *assez variable, entre 5 et 10 % du chiffre d'affaires, car elle est dépendante des normes sur l'alimentaire, qui vont et viennent* ». Preuve que le bon goût français s'exporte bien, les salaisons Teyssier ont été mises à l'honneur au mois de juin dans le célèbre magasin londonien Harrods, aux côtés de 33 autres EPV, représentantes de « l'excellence française ».

Volonté de préserver l'emploi en France

Si la « marque France » fait mouche à l'export, c'est donc en grande partie grâce à la notoriété internationale des savoir-faire français. Sur le marché intérieur, en revanche, la prime à la qualité n'explique pas à elle seule le regain d'intérêt pour les produits français. « *Face à la mondialisation des échanges et l'accélération des délocalisations, le consommateur devient plus exigeant quant aux méthodes de fabrication, à la qualité et à l'origine des produits qu'il achète. Il est de plus en plus sensible au « made in France », et redoute de voir se décimer des filières entières ou des talents très spécifiques* », explique Alexis Govciyan, directeur de l'ISM. « *Il y a une très forte recherche de produits fabriqués en France. Elle est liée au début de la crise* », analyse pour sa part Pascale Hébel, directrice du département Consommation du Crédoc (Centre de recherche pour l'étude et l'observation des conditions de vie). « *On avait observé le même phénomène en 1993. Les gens veulent préserver l'emploi en France* », poursuit Pascale Hébel. Selon elle, 75 % des Français privilégieraient le fabriqué en France. Cette tendance, qui se vérifie dans les enquêtes, est plus visible chez une certaine partie de la population, « *plutôt entre 40 et 50 ans, des actifs presque seniors. Les plus jeunes sont trop ouverts sur le monde pour se tourner vers le franco-francais* », précise Pascale Hébel.

La période étant favorable à la « marque France », on peut donc s'en servir comme argument marketing. Pascale Hébel reste malgré tout prudente : « *Attention, vouloir aller trop dans cette direction, c'est se mettre une balle dans le pied. Quand l'activité redémarrera, les gens voudront recommencer à acheter ailleurs.* » Selon cette experte, il faut donc utiliser l'argument du « made in France » avec vigilance, le mettre en avant maintenant mais « *pas forcément réorganiser tout en fonction de cela à moyen terme* ».

© Tonnellerie de Champagne-Ardenne

« La fabrication française est déterminante pour mes clients. C'est un gage supplémentaire de qualité.» **Jérôme Viard, Tonnellerie de Champagne-Ardenne.**

Info

Zoom sur deux labels

• Entreprise du patrimoine vivant (EPV)

Créé en 2005, le label EPV peut « *être attribué à toute entreprise qui détient un patrimoine économique, composé en particulier d'un savoir-faire rare, renommé ou ancestral, reposant sur la maîtrise de techniques traditionnelles ou de haute technicité et circonscrit à un territoire* ». Il est attribué pour une période de cinq ans. À ce jour, on comptabilise 1089 EPV. 69 % ont moins de 10 salariés, 24 % ont été créées avant 1900, 20 % entre 1900 et 1950. Plus de 74 % des entreprises labellisées réalisent une partie de leur chiffre d'affaires à l'international, l'export représentant le principal débouché pour 16 % d'entre elles. « *Même si c'est un label relativement jeune, il est déjà très reconnu dans le monde professionnel pour lequel il est un gage de référence, et commence à être bien connu par le grand public. Nous avons de plus en plus de retours très positifs, sur les Salons notamment. Le label est vraiment perçu comme une distinction d'État unique en France. Et pour les professionnels, il constitue le carnet d'adresses indispensable de l'excellence du "made in France"* », précise Alexis Govciyan, directeur de l'ISM.

• Origine France Garantie

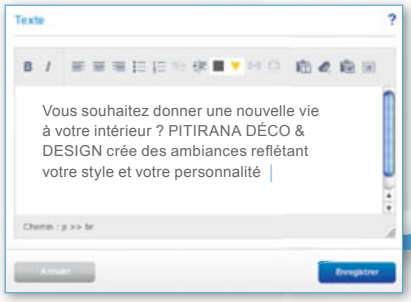
La marque « Origine France Garantie » est également proposée aux entreprises fabriquant en France. Pour pouvoir s'en prévaloir, il faut cumuler deux critères : le produit doit prendre ses caractéristiques essentielles en France ; 50 % à 100 % du prix de revient unitaire de ce produit doivent être acquis en France. Si elle s'applique à un produit et pas à l'entreprise, contrairement au label EPV, l'adhésion à cette marque entraîne un certain coût. Celui-ci doit permettre de financer l'audit initial et les audits de suivi de l'organisme certificateur, ainsi que la communication collective sur la marque, pilotée par l'association Pro France.

CONTACTS : www.patrimoine-vivant.com
www.profrance.org / www.mesachatsfrancais.fr

1&1 MY W

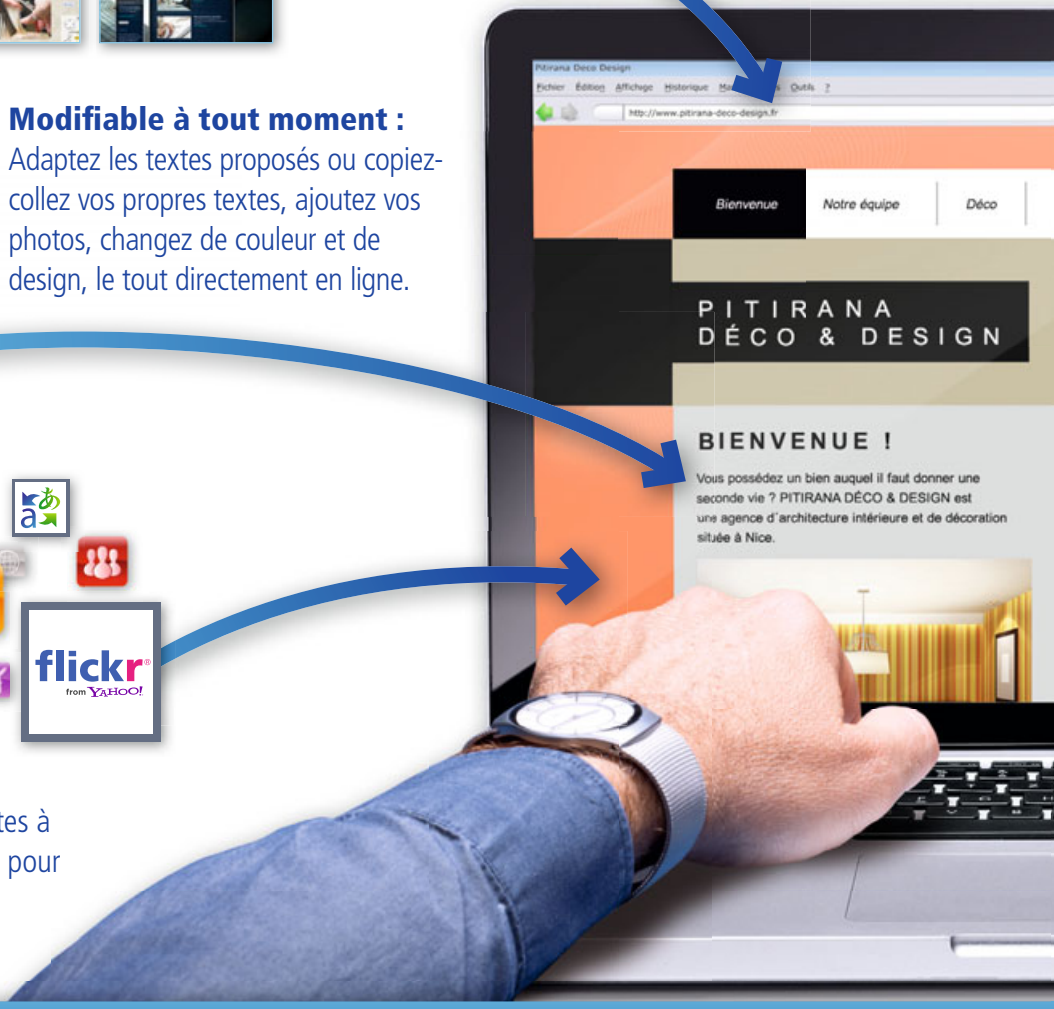
Le site Web professionnel à concevoir soi-même. Idéal pour les entreprises et les indépendants !

Création intuitive de votre site :
Des centaines de designs attractifs au choix. Avec textes et images proposés pour plus de 100 métiers.


Texte
Vous souhaitez donner une nouvelle vie à votre intérieur ? PITIRANA DÉCO & DESIGN crée des ambiances reflétant votre style et votre personnalité
Annuler
Enregistrer

Modifiable à tout moment :
Adaptez les textes proposés ou copiez-collez vos propres textes, ajoutez vos photos, changez de couleur et de design, le tout directement en ligne.

1&1 Web Apps :
Des applications innovantes à intégrer en quelques clics pour enrichir votre site.


Bienvenue
Notre équipe
Déco
PITIRANA
DÉCO & DESIGN
BIENVENUE !
Vous possédez un bien auquel il faut donner une seconde vie ? PITIRANA DÉCO & DESIGN est une agence d'architecture intérieure et de décoration située à Nice.

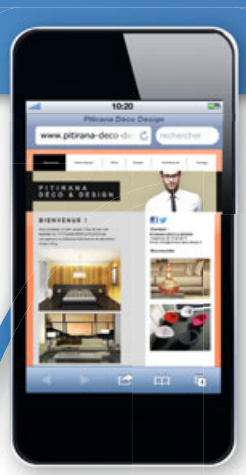
MEMBRE DE united internet

* Pour plus d'informations, consultez les conditions détaillées sur 1and1.fr.

EBSITE

ESSAYEZ-LE PENDANT 30 JOURS*

Rendez-vous sur 1and1.fr/mywebsite



Site Web mobile :
Automatiquement adapté pour l'affichage sur smartphones et tablettes.

Trafic et visibilité :
Optimisez votre présence sur les moteurs de recherche (outils de référencement). Elargissez votre réseau avec Facebook, Twitter, YouTube...

Nom de domaine inclus :
Choisissez une nouvelle adresse Internet ou transférez facilement un nom de domaine existant.

1&1

0970 808 911
(appel non surtaxé)

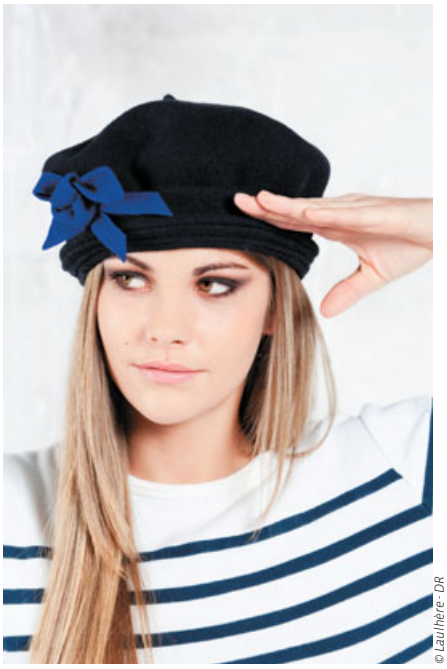
1and1.fr

« Acheter français est devenu plus populaire »

« Les consommateurs sont aussi de plus en plus attachés à l'origine des produits, notamment avec tous les problèmes détectés dans le secteur alimentaire. Le « fabriqué en France » devient donc de plus en plus un argument de vente, même sur le marché national. Depuis quelques mois, acheter français est devenu plus populaire », affirme Alexis Govciyan. Selon un sondage Opinion Way réalisé pour le site Alittlemarket.com, l'avenir du « made in France » passait déjà par l'artisanat pour 91 % des Français [1] en 2011. Certaines entreprises artisanales l'ont bien compris, comme les salaisons Teyssier. *« Depuis 2, 3 ans, on ressent la volonté de consommer plus local et un intérêt plus grand pour les produits de qualité, de terroir. Les crises sanitaires nous ont servis. Le consommateur est plus exigeant, il s'intéresse aux étiquettes et se tourne naturellement vers l'artisanat »*, commente Stéphane Teyssier. Avec 98 % de ses produits étiquetés viande de porc française (VPF), il a un argument de poids. *« Sans tomber dans un protectionnisme trop fort, il est important de faire reconnaître l'authenticité de notre savoir-faire et de mettre en avant notre choix de nous approvisionner à proximité. »*

Des produits typiques

Que ce soit les savons de Marseille ou les bérets basques, ces produits typiquement français ramenés par les touristes en souvenir sont évidemment au cœur de la problématique. *« Sur 800 000 bérets vendus sur la côte Basque, seuls 12 000 viennent effectivement de chez nous. Il faut convaincre les professionnels qu'il y a une alternative aux bérets faits en Chine »*, explique Mark Saunders, le directeur commercial de Laulhère, qui a choisi pour signature « Le béret français depuis 1840 ». *« Pour les gens, il est hors de question d'acheter du foie gras made in China mais pour les bérets, cela ne les dérange pas ! »*, s'indigne-t-il, comptant bien changer la donne. C'est d'ailleurs avec culot qu'il a contacté une grande enseigne de Pau en demandant au dirigeant s'il n'avait pas honte de ne vendre aucun béret français. *« Il a bien vu que la différence de prix n'était pas si importante par rapport aux produits asiatiques, à peine 1,50 euro. Et nous avons passé commande ! »* Mark Saunders aimerait voir se créer une *« appellation béret basque pour les produits français »*. Même combat du côté du savon de Marseille, où les savonniers régionaux plaident pour la création d'une appellation d'origine protégée (IGP) pour défendre leur savoir-faire. *« Aujourd'hui, la marque "savon de Marseille" est dans le domaine public, n'importe qui peut l'utiliser. Avec le label, nous allons pouvoir nous différencier et mettre encore plus en avant la qualité de nos produits »*, développe Fabrice Cicot, à la tête de l'entreprise L'Eau de Cassis. Il attend donc avec impatience cette avancée, alors que le gouvernement travaille à l'extension de ce label aux produits manufacturés, l'IGP ne concernant actuellement que les produits alimentaires.



© Laulhère - DR

Laulhère a choisi comme signature « Le béret français depuis 1840 ». Son directeur commercial s'indigne : *« Sur 800 000 bérets vendus sur la côte Basque, seuls 12 000 viennent de chez nous !»*.

Une communication dans l'air du temps

« Depuis le début de l'année, nous avons ajouté une étiquette "fabrication artisanale française" avec un drapeau français sur nos produits. Cela permet à la fois de justifier nos prix et de nous distinguer des cloches en provenance des pays de l'Est ou de l'Asie », explique Sylviane Obertino, commerciale pour l'entreprise Jean Obertino & fils, fonderie de cloches en bronze. L'obtention du label EPV en 2011 a permis à l'entreprise de mettre encore plus en avant l'origine de ses produits. Pour Bernard Camillo, gérant des poteries d'Albi, les mentalités évoluent et il a donc adapté sa communication. *« Il y a 15 ans, on marquait "fabriqué en France", mais on a ensuite arrêté car on s'est aperçu que nos clients n'y prêtaient pas attention. Aujourd'hui, nous avons remis notre*

© Poteries d'Albi - DR

Les Poteries d'Albi, qui ont noté un regain d'intérêt pour le « fabriqué en France » chez les consommateurs, sont aujourd'hui référencées sur le site Internet www.madine-france.com

© Teyssier

« Depuis 2, 3 ans, on ressent la volonté de consommer plus local et un intérêt plus grand pour les produits de qualité, de terroir. Les crises sanitaires nous ont servis. Le consommateur est plus exigeant, il s'intéresse aux étiquettes et se tourne naturellement vers l'artisanat. »
Stéphane Teyssier

tampon car c'est de nouveau important pour la clientèle. » C'est d'ailleurs lors de leurs portes ouvertes pour les Journée du Patrimoine qu'il a pu se rendre compte du positionnement des consommateurs. « *Ils ont été vraiment intéressés de voir qu'une entreprise française réalisait ce type de produits. Petit à petit, on sent qu'ils font attention aux emplois qui restent en France* », note le chef d'entreprise, qui a constaté une augmentation de la vente au détail directement à la fabrique. Et ce n'est pas tout : « *Certaines chaînes de distribution sont sensibles à cet argument et reviennent sur leurs achats à l'export.* » Déterminé à profiter de la tendance, Bernard Camillo s'est fait référencer sur le site spécialisé (www.madine-france.com) et était présent fin mai sur le Salon France Production Expo par le biais d'une petite vitrine.

De son côté, Didier Degrand, directeur d'Indiscrète, marque de lingerie haut de gamme conçue et fabriquée en France dans la Vienne (86), a choisi d'apposer la mention « manufacturé en France » sur ses produits. « *Je ne pense pas que l'expression anglo-saxonne soit la plus adaptée pour parler de la fabrication française* », confie-t-il. Si c'est un argument que ses conseillères de vente mettent en avant, il pense que c'est surtout pour la qualité et la flexibilité que la clientèle est au rendez-vous. « *Nous proposons des produits sur mesure, réalisés uniquement à la commande.* » De son côté, Brigitte Bonsignori, créatrice des vêtements pour enfants (La Mousse de BB), sélectionne avec soin ses matières premières. « *Même mes étiquettes sont fabriquées à Saint-Étienne, quand aux boutons, ils viennent de la Drôme. Je veux remettre au goût du jour l'authenticité, le fait-main et la fabrication française* », justifie-t-elle. Des arguments qu'elle va pouvoir utiliser à foison lors du prochain marché organisé par l'association de créateurs « made in France » dont elle fait désormais partie.

Barbara Colas

(1) Sondage réalisé en septembre 2011 sur un échantillon de 1028 personnes.

© Jim Wallace

***« Il y a une très forte recherche de produits fabriqués en France. Elle est liée au début de la crise »*, explique Pascale Hébel, directrice du département Consommation du Crédoc.**

Info

Le « made in local », une tendance qui devrait perdurer

« *Sur le marché national, je crois plus à la consommation régionale ou locale qu'au "made in France". Ce qui est important c'est notamment la relation sociale avec le producteur* », explique Pascale Hébel, du Crédoc. Ainsi le développement durable, qui parle à de plus en plus de consommateurs, serait une direction plus fiable pour les entreprises artisanales. « *C'est un bon argument, le fait de consommer moins de CO2, que les produits polluent moins est devenu une véritable préoccupation pour les gens.* » La consommation engagée serait donc une tendance plus durable sur laquelle les artisans ont intérêt à miser. Certaines entreprises ont déjà commencé à s'organiser pour mettre en avant le terroir local. Plusieurs initiatives voient le jour, à l'image de celle des artisans conserveurs gersois et de la chambre de métiers et de l'artisanat du Gers qui ont animé le stand Excellence Gers pendant deux jours lors du dernier Salon de l'Agriculture. Objectif : mettre en lumière les savoir-faire artisanaux locaux et faire découvrir des produits et recettes de qualité « made in Gers ».

1 journée avec...

... UN MENUISIER

Le bois dans tous

© L Thetein Pixel Images

1

CHOISIR LE BOIS

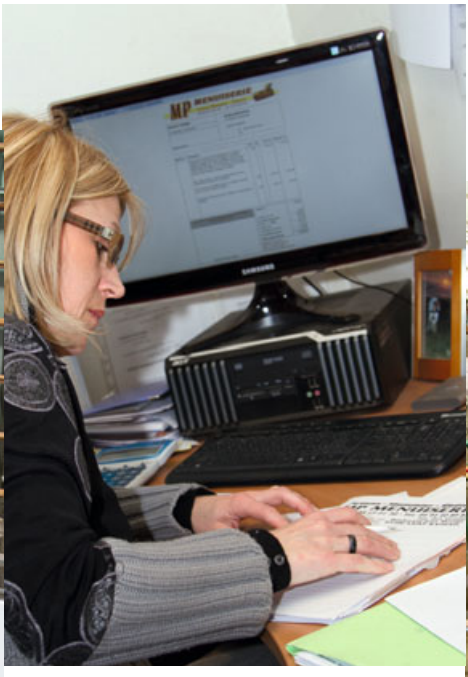
Pour travailler le bois, MP menuiserie possède de nombreuses machines, dont la tenonneuse. Elle est utilisée pour débiter le bois et notamment ici pour réaliser des volets à lames américaines. Mais la première étape réside dans le choix du bois : « *Il existe différentes essences idéales, adaptées à l'extérieur ou bien pour créer des meubles. C'est une étape essentielle* », confie Max Prieto. Il faut dire que l'artisan était ébéniste à la base. Le bois a donc toujours été une passion pour lui. Il a créé son entreprise de pose de menuiserie en avril 2004 à Saint-Raphaël.

2

MONTER DES MEUBLES

Une grande partie de l'activité de l'entreprise se fait sur les aménagements intérieurs, l'agencement et la fabrication de meubles, comme des cuisines ou des bibliothèques. La moyenne d'âge des clients de Max Prieto est de 45-50 ans. « *Ils veulent faire travailler un artisan et savent qu'on est à côté. La proximité est très importante pour eux. C'est une question de moyens, mais pas seulement. La qualité est importante, s'ils dépensent 200 euros, cela doit être pour un travail satisfaisant et durable.* » Max Prieto ne compte que sur le bouche-à-oreille pour dénicher de nouveaux contrats. « *Les clients viennent me voir avec une photographie en me disant* « on voudrait quelque chose comme ça. » *Je leur fais du sur-mesure.* »

CONTACT
MP Menuiserie : 46 chemin des Genêts à Saint-Raphaël. Tél. 04 94 19 01 30.



3

PROFESSIONNALISER LA GESTION ADMINISTRATIVE

Pour les tâches administratives, c'est Patricia Prieto qui est aux commandes. « *Grâce au dispositif CAPEA* [Cycle d'amélioration des performances de l'entreprise artisanale] *proposé par la chambre de métiers et de l'artisanat, on sait où on va.* » Côté organisation, elle a installé un tableau de trésorerie, un suivi de chantier. Cela lui permet d'analyser la rentabilité de chaque chantier. « *Avant, on courait dans tous les sens et à la fin on n'avait plus rien. Je me souviens d'un chantier à 180 000 € sur lequel, au final, nous n'avions rien gagné.* » Sur les relations avec la banque, il y a également du nouveau. « *J'ai compris qu'il faut savoir négocier et établir une relation de confiance, notamment quand surviennent des problèmes de délais de paiement* ».

ses états

ENTRE NICE ET MARSEILLE, MP MENUISERIE CONÇOIT DES AMÉNAGEMENTS INTÉRIEURS ET EXTÉRIEURS SUR MESURE. CONSCIENTS DES RISQUES INHÉRENTS AU TRAVAIL DU BOIS, LES COGÉRANTS DE L'ENTREPRISE, MAX ET PATRICIA PRIETO, ONT MIS EN PLACE UNE DÉMARCHE DE PRÉVENTION DES RISQUES POUR LEURS SALARIÉS.

4
DÉVELOPPER DE NOUVELLES ACTIVITÉS

MP menuiserie travaille à 60 % dans le neuf, à 25 % dans la rénovation. *« Notre clientèle est composée à 50 % de particuliers et à 50 % d'architectes. »* Récemment, l'entreprise a développé une nouvelle activité : la rénovation de bateaux. *« Depuis un an, c'est un nouvel axe de développement, nous effectuons la restauration d'habillage, la réfection du sol… Étant donné la conjoncture, cela peut être porteur. »* Les demandes sont très diverses, ici Max Prieto travaille sur un portique de sécurité pour des clients propriétaires de plusieurs chiens.

5
PRÉSERVER LA SANTÉ DES SALARIÉS

L'entreprise a investi pour la santé de ses salariés, notamment avec une cabine à vernir. *« La médecine du travail nous a conseillé de changer les aspirations. Nous avons participé à l'opération filière bois afin d'obtenir une aide pour la remise aux normes. »* Le système a été entièrement changé. Et une véritable cabine à vernis est désormais à la disposition des salariés. *« Elle nous protège contre les risques d'intoxication, d'incendie et d'explosion. La filtration de l'air à l'entrée permet aussi l'application des peintures sans poussière »*, précise Max Prieto. Depuis, sa femme a noté une différence : *« J'avais des maux de gorge auparavant, j'ai remarqué que je n'en ai plus désormais. »* Les gérants ont également édité un « Document unique » afin de prévenir les salariés des risques qu'ils encourent. Enfin, ils ont suivi une formation Atex (Atmosphères explosives) relative aux risques d'explosion dans un atelier de menuiserie.

6
INVESTIR POUR AVANCER

« J'ai créé un petit secteur aluminium. Quand il me manque un châssis sur un chantier, plutôt que d'attendre qu'il soit livré, je le fais moi-même. C'est plus pratique. » L'artisan a conscience qu'il est obligé d'investir s'il veut avancer. Et comme la situation économique est difficile, il ménage ses clients : *« Nous avons 20 % de pertes avec l'alu, il y a beaucoup de chutes. Auparavant, je le comptabilisais dans le tarif, maintenant on dit que c'est pour nous. On le recycle. »*

Barbara Colas

Cas d'entreprise

Alors que le marché national est en baisse, la brasserie artisanale Castelain mise sur l'export pour maintenir, voire développer son activité. Une stratégie qui lui permet notamment de découvrir de nouvelles techniques et d'enrichir son offre en France.

© PHOTOS : CASTELAIN

Déterminée, Annick Castelain met tout en œuvre pour que sa brasserie réalise 25 % de son chiffre d'affaires à l'export dans les prochaines années.

BRASSERIE CASTELAIN

L'export comme moteur

Pour se démarquer de ses concurrents, la brasserie Castelain a rapidement fait le choix de la qualité. « *En 1979, mes parents ont racheté l'entreprise qui datait de 1926. Ils ont décidé de se concentrer sur les bières de dégustation, aussi appelées bières de garde. On les laisse fermenter 6 à 8 semaines contre 5 jours en moyenne dans la production industrielle* », confie Annick Castelain, directrice générale de cette brasserie située à Bénifontaine, dans le Pas-de-Calais (62). Si, dans un premier temps, l'export s'est développé pour « *répondre à la demande venant des États-Unis* », c'est une démarche plus volontariste qui s'est mise en place par la suite.

Ci-contre La brasserie Castelain distribue ses produits en Chine depuis trois ans.

Exporter là où la demande est forte

Rapidement, l'export est en effet apparu comme une véritable solution pour maintenir l'activité. « *Depuis 30 ans, le volume de consommation de bière en France a baissé de 30 %. On a donc dû s'orienter vers d'autres pays* », développe la dirigeante. C'est ainsi qu'est intervenue l'embauche d'un salarié en VIE (volontariat international en entreprise) en 2008. Aujourd'hui, l'entreprise distribue ses produits en Belgique, en Angleterre, en Italie, au Danemark mais également au Canada, aux États-Unis, en Chine, en Argentine et au Chili. Elle réalise 15 % de son chiffre d'affaires à l'export. « *Notre objectif est de passer à 25 %* », confie Annick Castelain, déterminée. Dans cette optique, elle vient encore d'étoffer son équipe afin de développer les ventes vers l'Amérique du Nord et du Sud.

Mais exporter ne s'improvise pas. Pour chaque pays, le travail est conséquent

+ Chiffres

Faits et chiffres clés

- **Création :** 1926, rachat en 1979
- **Effectif :** 19 salariés
- **Chiffres d'affaires :** 7 M€ (2012)
- **Marché :** 55 % en grandes et moyennes surfaces, 30 % en secteur traditionnel, 15 % à l'export
- **Marques :** la gamme Ch'ti (blanche, blonde, ambrée et triple), les bières de saison (Ch'ti de Noël et de printemps), la gamme bio Jade (blonde et ambrée), Maltesse Triple et Derby

Info

ELLE A SU

- **Diversifier son offre**, notamment en lançant une bière bio.
- **S'implanter à l'export** en s'associant avec des artisans implantés localement.
- **Fédérer d'autres entreprises** autour d'elle pour créer un groupement.
- **Mettre en place une démarche de développement durable** tout en conservant la fabrication artisanale.
- **S'enrichir de l'expérience des marchés étrangers** pour développer de nouveaux produits en France.

et une grande ouverture d'esprit indispensable. Afin de s'implanter en Chine, la brasserie a tiré profit de sa présence sur le pavillon Lille-Europe de l'Exposition Universelle de Shanghai en 2010. « *C'est à cette occasion que nous avons trouvé un bon professionnel pour distribuer nos produits. Nous sommes désormais présents à Shanghai et Pékin.* » Les débuts sont prometteurs même si « *c'est très déroutant* ». « *Nous n'avons pas du tout les mêmes codes,* reconnaît Annick Castelain. *Il faut donc s'appuyer sur les partenaires locaux qui connaissent bien le marché. On leur donne un maximum d'informations et on travaille main dans la main avec eux. Il ne faut pas arriver avec des idées préconçues, il faut plutôt voir ce qui fonctionne.* »

Comprendre le marché local

C'est cette même volonté de comprendre les spécificités des marchés étrangers, cette curiosité, qui a conduit la dirigeante à s'associer, aux États-Unis, à une entreprise familiale locale pour trouver le produit adapté au marché américain. « *Nous avons créé une bière collaborative avec un brasseur de Chicago, Two Brothers. Travailler avec lui nous a permis de découvrir les goûts des consommateurs américains, pour ensuite élaborer une bière française qui puisse leur plaire.* » Les deux entreprises ont travaillé de concert sur la recette. « *Les Américains aiment quand la bière est forte en houblon. Ils apprécient aussi de goûter des choses différentes* », révèle Annick Castelain. Cette expérience a été très enrichissante à plusieurs niveaux. « *Nous avons notamment découvert le houblonnage à cru, qui consiste à remettre du houblon pendant la garde. C'est une technique extrêmement intéressante. Du coup, nous l'avons réutilisée pour des bières de saison.* »

De la même manière, un format créé pour l'export, le 33 cl, qui n'existait pas en France, est devenu une réussite sur le marché national. « *Tout cela renforce la qualité de ce qu'on vend en France* », constate la dirigeante, enthousiaste. Consciencieuse et rigoureuse, elle envoie régulièrement quelqu'un sur le terrain pour étudier la commercialisation de ses produits. « *Nous vérifions l'implantation en magasin, la grandeur du rayon, les autres produits, le marketing, les prix… Ensuite, nous organisons des réunions avec les commerciaux pour leur parler de la marque et des éventuelles mises en avant.* » Un point important avec l'export, notamment dans le secteur alimentaire, reste le transport. « *Une fois, en direction de la Russie, nos fûts ont été gâtés par la chaleur. Nous avons perdu toute la marchandise. Il faut donc vérifier que le transport est bien adapté et le matériel conforme.* »

« Je suis pour le travail collaboratif »

En 2009, Annick Castelain, jamais à court d'idées, crée le groupement « French Craft Brewers », avec huit brasseries indépendantes et traditionnelles françaises. L'objectif est de pénétrer le marché américain et de gagner en visibilité. « *Le vin français est très connu, contrairement à la bière française. Désormais, nous avons plus de moyens pour changer la donne. En France, on a tendance à penser qu'un collègue est un concurrent. Moi, je suis pour le travail collaboratif.* » Si la « Ch'ti » a un nom que tout le connaît désormais en France, ce n'est pas le cas à l'étranger. « *Nous mettons donc en avant notre proximité avec la Belgique, qui est connue pour ses bières.* »

Barbara Colas

DÉVELOPPEMENT DURABLE

Un positionnement précurseur

En 1986, la brasserie Castelain lance la première bière bio française. « *Nous travaillons depuis toujours avec un processus le plus naturel possible. Notre bière était vendue dans les magasins bio car elle était très légère. Ils nous ont suggéré d'aller plus loin. Et la bière Jade est née* », se remémore Annick Castelain. « *Élaborée à partir de matières premières issues de l'agriculture biologique, elle est brassée de façon artisanale sans aucun additif. Elle est ainsi certifiée AB par Écocert.* » Mais l'engagement de l'entreprise en faveur du développement durable ne s'arrête pas là. Elle le prend notamment en compte lors du choix de ses fournisseurs : achat de bouteilles et de cartons élaborés à partir de matériaux recyclés, encres biodégradables, proximité dans l'approvisionnement. « *Nous avons également fait en sorte de baisser la consommation de l'eau de 10 à 6 litres pour la fabrication d'un litre de bière.* » En ce qui concerne les déchets, la brasserie a fait le choix d'être livrée en vrac au niveau du malt (suppression des emballages). Enfin, une nouvelle laveuse £de bouteilles recyclées avec un rendement de 12 000 bouteilles/heure et une consommation d'eau limitée a été achetée en 2009. L'intérêt pour les produits bio et locaux étant de plus en plus fort, « *la Jade a enregistré une progression de 49 % en 2010* », ajoute Annick Castelain. La marque était même leader en 2012 sur le marché des bières bio en GMS (grandes et moyennes surfaces). Surfant sur cet engouement, l'entreprise a développé un nouveau produit : « *la Jade en version ambrée* ».

Ci-contre
La Jade, première bière bio de France, a été lancée par la brasserie artisanale.

Dossier

©Taiga - Fotolia.com

Miser sur la communication visuelle pour capter l'attention

Parce que la première impression est déterminante pour le client, dans un contexte de concurrence accrue, soigner l'image de son entreprise est devenu une nécessité pour l'artisan. Définition d'une charte graphique cohérente, communication digitale, visibilité et aménagement du point de vente… : le point sur les actions à mettre en œuvre pour braquer les regards sur vos savoir-faire.

Dossier réalisé par Véronique Méot

PREVARTI, *enfin pour Elle*

“S’il vous arrivait quelque chose, qu’adviendrait-il de vos proches et de l’entreprise ? ”

Du jour au lendemain, votre conjoint(e) se retrouvera seul(e) pour assumer toutes les responsabilités à la maison et dans l’entreprise.

Seule, une mutuelle créée par et pour des Indépendants, peut apporter des solutions concrètes que vous ne trouverez pas ailleurs !

- **À la maison :** Pour accompagner votre conjoint dans son rôle de parent : soutien scolaire, soutien psychologique, aides à domicile, aides aux démarches administratives et déblocage des fonds (pension, réversion, Caf ...).
- **Dans l’entreprise :** Pour soutenir votre conjoint dans toutes les activités de l’entreprise et répondre à toutes les problématiques auxquelles il devra faire face (crédits en cours, factures à régler, chantier à finir, formation de perfectionnement...) : des experts le guident pour lui apporter des solutions sur mesure.

Rien n’est laissé au hasard ... toutes les situations sont pensées, prévues : enfin un accompagnement conçu pour répondre aux vrais besoins des conjoints !

PREVARTI’PRO
PREVARTI CONJOINT

des solutions exclusives MNRA de prévoyance

LABEL D’EXCELLENCE 2013 PREVARTI CONJOINT

Pour tout renseignement, notre équipe est à votre écoute au :

N°Azur 0810 66 66 72

PRIX D’UN APPEL LOCAL DEPUIS UN POSTE FIXE

et sur notre site internet :

www.mnra.fr

RETRAITE, SANTÉ, PRÉVOYANCE

mnra

Mutuelle des artisans et du commerce de proximité

Adhérente MUTUALITÉ FRANÇAISE

Idéographic Paris - 14965 - Mutuelle soumise aux dispositions du Livre II du Code de la Mutualité et immatriculée au RNM sous le numéro 391 399 770 - Crédits photos : Shutterstock

COMMUNICATION

Se créer une identité visuelle et la décliner

Concept, calligraphie, code couleur... Pour se forger une identité visuelle, l'artisan doit partir de l'essence même de son activité et de son savoir-faire et dupliquer message et image sur l'ensemble de ses supports de communication. Du flyer au point de vente, elle traduit la promesse que l'artisan adresse à sa clientèle.

Il n'y a pas que dans le secteur du CHR (café hôtel-restaurant) que le retour de la déco « bistrot » et de la vente autour du bar fait la Une. Les concepts se multiplient depuis quelques années : bars à ongles, bars à pain, bars à sourires, etc. Il est désormais possible de faire la tournée des bars sans boire une goutte ! Pourquoi un tel engouement ? Parce que le bar est un concept séduisant, qui replace l'humain au centre du commerce, et promet un service rapide, de qualité et précis. Il plaît car il communique une ambiance conviviale et raconte une histoire de rencontres... Si bien que les passants ont envie de pousser la porte. Habiller son activité d'un concept, d'une enseigne, la parer d'une identité (graphique) permet aux artisans d'attirer le chaland. Face à la profusion de l'offre, mieux vaut mettre tous les atouts de son côté. Se faire beau, autrement dit soigner son look, aide indéniablement les artisans à rester dans la course en renforçant leur visibilité. Dans une société de l'image et de l'immédiateté, le savoir-faire des artisans ne suffit plus. Pour booster le chiffre d'affaires et recruter de nouveaux clients, il est essentiel de le mettre en valeur.

Donner une image à l'entreprise

« L'important est de communiquer sur un ou deux thèmes. Pour cela l'artisan doit définir ce qu'il souhaite mettre en avant, son savoir-faire ou ses engagements par exemple, puis il s'agit de décliner ce message sur tous les supports de communication de l'entreprise », explique Sophie Rivière, cogérante de Tousazimut, agence de communication basée à Saint-Brieuc.

Le kit de communication « L'Artisanat, Première entreprise de France ».

La communication fonctionne à coup de répétitions. Un premier axe, facile à rappeler, est l'appartenance de l'entreprise à la marque « L'Artisanat, Première entreprise de France » ! 90 % des Français ont en effet une bonne image de cette marque, porteuse de valeurs telles que le savoir-faire et la qualité. Tous les artisans peuvent bénéficier de ces bons retours en utilisant le kit mis gratuitement à leur disposition par le Fonds national de promotion et de communication de l'artisanat (FNPCA). Ce kit comprend des affiches, affichettes, adhésifs à coller sur les véhicules, autocollants pour la vitrine. Il suffit de le commander en quelques clics sur le site www.artisanat.info/kit.

Cette communication doit être complétée par une mise en

© DR

Michel Farhi, formateur à la CMA 13.

Avis d'expert

Apprendre à mieux gérer l'espace

Avec deux formations dédiées, la CMA 13 aide ses ressortissants à améliorer leur image. Deux modules de deux jours traitent de l'agencement de l'entreprise. « Boutique gagnante : réussir sa vitrine et son merchandising » permet aux participants d'aménager et d'agrémenter le point de vente. « Réussir un Salon » déploie une méthodologie pour optimiser sa participation à un Salon en concevant un stand attractif. « *Dans les deux cas, je rappelle aux artisans que le visiteur balaie l'espace d'un coup d'œil de gauche à droite et donc que les produits phares - ou leur représentation photographique - doivent être placés à gauche* », confie Michel Farhi, formateur et cogérant de « Faire Plus », conseil et formation. L'aménagement de l'espace respecte un cône d'attractivité. Par exemple, la caisse ou le comptoir de l'atelier sont placés au fond du point de vente de manière à inciter les clients à visiter les lieux et à ne pas créer de barrière à l'entrée. Autre enseignement, « *la vitrine fait appel à des techniques d'étalagistes, il est nécessaire de jouer sur les reliefs, l'éclairage, les couleurs pour une meilleure présentation des produits* », indique l'expert. Elle est renouvelée fréquemment et animée suivant les fêtes calendaires ou l'actualité (tournois sportifs, événement culturel).

© Plat'Ô Margot

Pour séduire une clientèle d'entreprises, Plat'Ô Margot mise sur une communication « professionnelle », déclinée sur le site Internet, les flyers, ou encore l'accueil jouxtant le laboratoire.

valeur du savoir-faire propre à l'entreprise. Attention, le message doit être mémorisable – donc simple – avant d'être traduit en charte graphique. Un paysagiste, par exemple, a intérêt à communiquer sur une image créative et originale. En accord avec ce que ses clients attendent de lui !

Rendre son activité attrayante

C'est ce que fait Julien Rolland, gérant d'Amzer Garden à Treflez (29). Son objectif : inciter les particuliers à faire appel à un professionnel pour façonner leur jardin, plutôt que de s'en occuper eux-mêmes. La création de jardin répond à des normes précises, exige une bonne connaissance des végétaux et un sens artistique. Pour rendre son activité attrayante, Julien Rolland a fait appel à l'agence de communication Tousazimut qui lui a proposé de présenter sa signature en italique « Amzer Garden », et d'y accoler trois icônes stylisant ses trois gammes de services (entretien des espaces verts, création et aménagement de terrasses et pose de gazon carrossable), ainsi qu'un message pour rappeler l'essentiel : « Création et entretien de jardin ». Enfin, l'agence lui a recommandé d'adopter une charte graphique basée sur une écriture en vert et noir sur fond gris. *« Le vert correspond bien à l'activité, mais nous avons préféré opter pour un fond gris et une écriture verte, plus facile à dupliquer sur l'ensemble des supports que pour un fond vert »*, précise Julien Rolland. Carte de visite, site Internet, et bientôt véhicule utilitaire et tondeuse autoportante seront marqués du même sceau et donc plus facilement identifiables. Pour Sophie Rivière, *« il est plus judicieux de mettre en avant une signature – ou accroche commerciale – que le nom de l'entreprise, car celui-ci n'est pas assez évocateur »*. Toutes les entreprises ne s'appellent pas L'Oréal ou Coca Cola ! En revanche, répéter sa promesse commerciale et la décliner dans le point de vente, sur les devis, les véhicules ou les vêtements de travail permet aux clients de s'en souvenir.

Mettre en valeur son savoir-faire

L'identité visuelle d'une entreprise doit coller à l'image des produits ou des services qu'elle propose. Il semble que les artisans ne mettent pas assez en valeur leur savoir-faire avec des reportages photos en haute définition et des books présentables. Pourtant avec les appareils numériques actuels, il est facile et peu onéreux de réaliser de belles prises de vue. Et, dans le bâtiment, par exemple, les prescripteurs, architectes et maîtres d'œuvre, sont sensibles à la qualité des images. Lors des réponses aux appels d'offres ou des remises de devis, il peut être judicieux de glisser le dossier (chiffrage et photos) dans une plaquette commerciale à pochette à rabat, elle-même aux couleurs de l'entreprise. Enfin, l'agencement du point de vente ou de l'atelier traduit également l'image de l'entreprise. La vitrine et le mobilier intérieur permettent d'identifier rapidement l'activité et le savoir-faire. Les outils, les matières, le design viennent forcer le trait. Se faire beau ne coûte pas forcément très cher. Mais encore faut-il y penser…

Gwenaël Lavigne, traiteur

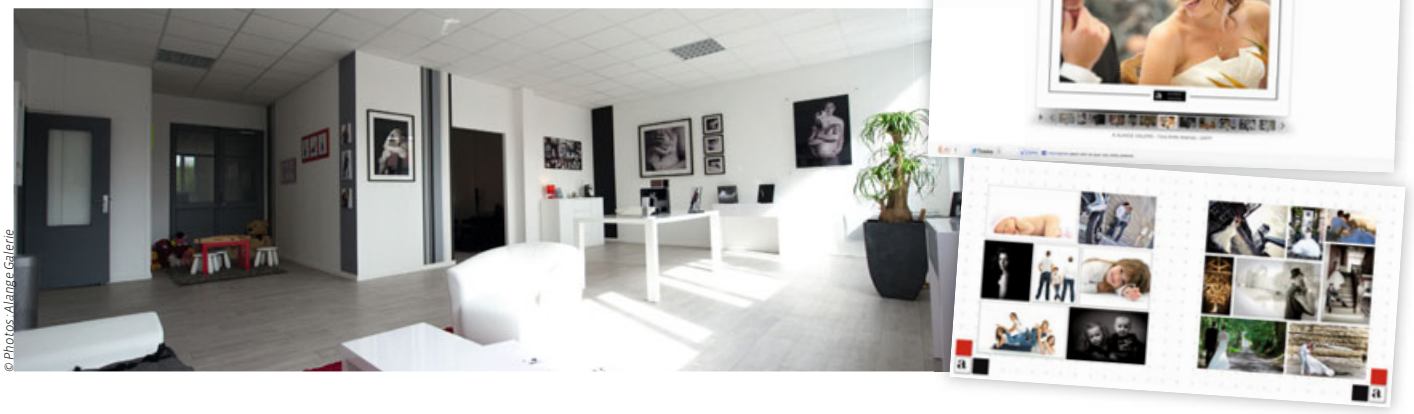
« Je fais appel à une agence »

« Nous avons vécu la période vert anis et chocolat, aujourd'hui nous existons sous des couleurs devenues tendances et flashy, écriture rose sur fond noir », déclare Gwenaël Lavigne, restaurateur et traiteur d'entreprise à Saint-Brieuc. Chic et sobre. Afin de promouvoir Plat'Ô Margot, son activité traiteur, l'artisan a choisi la signature *« Traiteur d'entreprise »* pour communiquer auprès d'une cible B to B. Alors qu'à ses débuts, il a essayé de concevoir seul ses supports, il fait désormais appel à une agence. *« Je n'ai pas de points de vente, je ne communique que par flyers, Web* [www.plato-margot.com] *et campagnes publicitaires dans la presse locale. J'avais besoin de supports à l'allure vraiment professionnelle »*, développe celui qui prévoit de consacrer à sa communication un budget annuel de 2 000 à 3 000 €. L'accueil, qui jouxte le laboratoire de 100 m², reprend les mêmes codes couleurs avec une enseigne en inox brossé et des photographies de plats accrochés en vitrine.

EXEMPLE À SUIVRE !

1. Page d'accueil du site Internet. 2/3. Carte de visite recto et verso. 4. Marquage de portière de véhicule.

Julien Rolland, artisan paysagiste, a su créer une identité graphique cohérente pour son entreprise Amzer Garden.



N'oubliez pas la vitrine Internet !

Ci-dessus
Plaquette, site Internet géré en interne, décoration de la galerie… : toute la communication de Alange Galerie est parfaitement cohérente.

Outils incontournables, site Web et pages sur les réseaux sociaux doivent reprendre fidèlement les codes et couleurs déployés dans le point de vente ou dans l'atelier pour une mise en valeur virtuelle dans le cadre d'une communication cohérente.

La communication digitale reprend les codes et les couleurs de la communication physique. La charte graphique retenue pour les documents commerciaux (plaquette, flyer, carte de visite), les documents de gestion (devis, facture) et le point de vente ou l'atelier (enseigne, vitrine, affichage) doit être dupliquée sur les supports digitaux. Qu'il s'agisse du site Internet, de la signature au bas des e-mails ou d'une page de présence sur les réseaux sociaux. L'architecture du site Web suit les fondamentaux de la communication de l'entreprise. Le fond compte autant que la forme. Le site est judicieusement agencé par rubriques, accessibles via des onglets : la rubrique « Actualité » fait part de la participation à un Salon ou à de nouveaux chantiers, « Présentation de l'entreprise » retrace son historique, « Activité » ou « Savoir-faire » met en avant les compétences de l'artisan, « Réalisation » montre, photos à l'appui, les produits fabriqués ou mis en œuvre. « *Les artisans dirigeants d'entreprise familiale doivent revendiquer l'ancienneté du savoir-faire et ne pas hésiter à le décrire pour attirer la confiance* », recommande Anne Payot, responsable communication et marketing de l'agence Web Yellow, basée à Bergerac et à Bordeaux.

Ne pas noyer le message

Le site Web et les supports digitaux – page Facebook par exemple – doivent restituer fidèlement l'activité de l'artisan et sa passion pour l'ouvrage de qualité. Les labels et certifications ainsi que les diplômes sont mentionnés et expliqués en quelques lignes ou tout au moins présentés via un logo ou une photo (Artisans de France, Entreprise du Patrimoine Vivant, etc.). Mais attention : il ne faut pas tenter de tout dire pour ne pas noyer le message. Les pages ne sont donc pas surchargées pour rester lisibles. Les textes, épurés, disent l'essentiel. Et figurent, en page d'accueil, la signature de l'entreprise et sa promesse.

Angélique Bonutto, photographe, portraitiste de France

Elle gère elle-même son site Web

Après avoir fait appel à trois reprises à trois prestataires différents, pour au final subir une perte sèche de 20 000 € en six ans, Angélique Bonutto, gérante d'Alange Galerie, créée à Rouen avec son époux Alain, a fini par jeter l'éponge. Elle n'arrivait pas obtenir satisfaction, s'est vue livrer un site en fond vert alors qu'elle avait commandé un fond noir, a dû payer des changements de photos, etc. Aujourd'hui, c'est elle qui tient les rênes. Elle achète des modules pour personnaliser un site Internet, fourni vide. « *Une journée de formation a suffi pour maîtriser les fondamentaux* », glisse la photographe devenue webmaster ! Pour elle, cette solution est d'autant plus intéressante que le site n'a pas besoin d'évoluer trop souvent. « *Il représente une vitrine de notre galerie, les internautes y retrouvent son image, nous utilisons les mêmes polices de caractères, les mêmes couleurs, l'accueil est noir et blanc, comme la galerie, et je ne change les photos que quatre à cinq fois par an.* » Angélique Bonutto anime également un blog, au design identique – sur lequel elle publie toutes les photographies après avoir obtenu l'accord de ses clients – ainsi que des pages sur les réseaux sociaux. Tous les supports de communication sont en adéquation les uns avec les autres. Résultat, « *lorsque les clients entrent dans la galerie, ils s'étonnent de voir les vraies photos sur les murs* », se réjouit-elle. La promesse est tenue, et les clients confiants !

Bourse Oise

CONTACT CMA
Murielle Mauger
au 03 44 10 14 14

2867
À louer Nogent sur Oise, 1 local artisanal d'activité de 100 m², comprenant chacun 1 bureau 25 m²) carrelé avec sanitaires et chauffage électrique. Porte accès l 3 m h 3,5 m, mezzanine de 25 m². Hauteur sous plafond de 5 m à 7 m. Eau, assainissement individuel EDF avec possibilité Tri Phasé. Loyer 1 211 € HT (sans frais)

2868
Vends licence de taxi pour cause de départ en retraite. Commune de stationnement : Chantilly. Libre au 1er juillet 2013. Pour tous renseignements, contacter le 06 12 27 27 81.

2869
À céder salon de coiffure agencé, bien situé sur route passagère. Superficie d'environ 60 m² + cave + parking. Matériel : 3 coiffeuses + 2 bacs. Pas d'achat de fonds, uniquement loyer à prévoir

2870
Local commercial à louer 60 m², bien situé axe N1. Toutes activités ou bureau

2871
À vendre salon de coiffure mixte sur axe passager, créé en 99. 5 postes de coiffage, 3 bacs, réserve et pièce de repos. Prix 38 000 €. 20 km sud de Beauvais. Tél. : 06 16 01 59 86

2872
À vendre salon de coiffure 50 m² très bien situé au centre du village. Parking juste en face. Très bonne clientèle. 1 salariée, cabine UV. Point esthétique à la demande. Affaire tenue 6 ans. Vends cause déménagement. Prix 52 000 €. Me contacter au 06 30 97 30 39

2873
Vends à Nogent-sur-Oise salon de coiffure hommes, surface commerciale de 35 m². Dépendances de même surface. Très bon agencement, neuf. Possibilité tout commerce. Murs et fonds 115 000 €. Tél. : 03 44 71 35 08

2874
À louer agréable bureau moderne constitué de 2 grandes pièces dont : 1 bureau, 1 salle de réunion, 1 douche, 1 WC, 1 cuisine avec meuble et frigo de 50 m². Situé dans la zone industrielle de Fleurines, à 5 minutes de Senlis et de l'autoroute A1. Site sous vidéosurveillance, clôturé, présence nocturne. Cadre calme et agréable. Libre de suite. Loyer mensuel HT 300 €. Pour RDV, contactez M.Mérard au 06 85 66 63 29.

2875
À louer bâtiment industriel de 500 m² isolé avec 2 bureaux, cuisine, 2 WC, situé dans la ZI de Fleurines, à 5 minutes de Senlis et de l'A1. Site sous vidéosurveillance, présence nocturne, clôturé, dans un cadre agréable et calme. Libre de suite. Loyer mensuel HT : 1 800 €. Pour RDV, contactez M. Mérard au 06 85 66 63 29.

2876
À louer bâtiment industriel de 300 m² non isolé situé dans la ZI de Fleurines, à 5 minutes de Senlis et de l'A1. Équipé d'une pièce cuisine. Site fermé et sous vidéosurveillance 24h/24 avec une présence nocturne, dans un cadre agréable et calme. Disponible de suite. Loyer mensuel HT : 850 €. Pour RDV, contactez M. Mérard au 06 85 66 63 29.

2877
À vendre cause retraite salon de coiffure à Gouvieux, proche du centre (1 minute à pieds) comprenant magasin de 25 m² avec WC + un 2e magasin de 25 m² identique à rénover avec possibilité de diversifier le commerce, d'agrandir ou de se loger. 1 cuisine de 12 m² + 1 pièce de 5 m² pour le cumulus, stock, une douche, un lave-linge, WC. Une cour en L avec une pièce à refaire de 13 m², au total 80 m². Le salon a une clientèle fidélisée à la semaine, un bail tout commerce datant de 2011 (3/6/9), 1 apprentie BP (fin de contrat 6/10/13). Prix de cession tout compris (mobilier, matériel, stock) = 55 000 €, loyer mensuel 440 €. Tél. : 03 44 57 25 80 - 06 73 76 49 74.

2878
Urgent pour cause déménagement vends fonds de commerce coiffure et/ou esthétique à Saint-Leu d'Esserent. Centre-ville, proche tous commerces, parking gratuit, 2 bacs, 4 sièges, réserve avec machine à laver. Porche sur cour avec appentis privatif. Prix 15 000 € négociable. Tél. : 06 64 51 23 80

2879
À vendre place de taxi gare de Chantilly. Prix : 115 000 €.; Tél. : 06 07 65 06 02.

2880
Bail à céder (qui va jusqu'à novembre 2017) 22 000 € pour 3 pièces sur 65 m², centre de Beauvais. Ce local conviendrait aussi bien pour une boutique, qu'à un artisan ou profession libérale. Décoré avec goût. Loyer 1 065 €. Libre dès accord. Tél. : 06 12 27 50 78. Site internet : brindecharme.wordpress.com ; blog : brindecharme.canlblog.com

2881
À vendre institut de beauté très bien équipé (avec hammam traditionnel) en excellent état. Vente de produits cosmétiques. Situé en centre-ville – parking – clientèle fidèle – idéal 1re affaire.

2882
En zone Industrielle n°2. À louer sur terrain de 2 685 m², 2 bâtiments. 1. Superficie 545 m² avec 3 bureaux, sanitaires, douche et coin repas • 2. Superficie 425,50 m² avec un local clos de 180 m², le reste couvert ouvert. Peux intéresser artisanat, commerce ou industrie. Pour visite Tél. : 06 85 62 65 69 ou 03 44 81 17 66

2883
À vendre matériel de cordonnerie : comptoir de vente 5 m ; 2 meubles de 120 cm ; 1 de 150 cm et 1 de 60 cm ; 3 panneaux accroche clés ; 2 panneaux accroche chaussures ; banc de cordonnerie ; machine à coudre ; 3 machines à clés affûteuse ; presse ; machine pour la reconnaissance des clés ; caisse enregistreuse ; stocks de cordonnerie ; ébauches clés ; piles de montre et autres ; plaques auto. Prix de vente 50 000 €. Pour tous renseignements contacter le 06 15 77 73 96.

2884
À louer Beauvais, local artisanal/entrepôt. Surface 70 m², état neuf, place de parking, grande hauteur sous plafond, porte motorisée, alimentation eau et électricité, proximité gare SNCF. Tél. : 06 33 03 47 63

2885
À vendre salon de coiffure situé à Beauvais (60) quartier Saint-Quentin à 2 pas d'un centre commercial Hyper U. Quartier en plein développement : construction de logements, réaménagement du quartier en éco quartier. Salon mixte de 70 m², 7 m de façade (vitrine), 4 postes de coiffage et 2 bacs. Date de création 01/07/2007 agencement et matériel très bon état. Loyer = 654,20 € HT. Le bail se termine 30/06/2013. Possibilité de signer un 3/6/9 directement avec le propriétaire sur les bases d'un montant identique. Prix = 90 000 €. Contact : 06 75 37 26 62

2886
En raison de mon départ en retraite, vends SARL VB Peinture. Effectif 3 compagnons + 1 apprenti. Véhicules : 2 Trafics Renault, 1 Berlingo Citroën. Atelier de 150 m² avec bureaux. Tout matériel nécessaire à la profession. Pour tous renseignements complémentaires, nous contacter 03 44 69 25 20

Pour passer votre publicité dans LE MONDE DES ARTISANS, contactez :

BÉATRICE DESESSART
À LA CHAMBRE DE MÉTIERS ET DE L'ARTISANAT DE L'OISE
TÉL : 03 44 10 14 14
bdesessart@cma-oise.fr

VOTRE AGENDA JUILLET-AOÛT 2013

Fiscal

• Artisans en société ayant clos un exercice le **31 mars 2013**: versement au service des impôts, le 15 juillet au plus tard, du solde de l'impôt sur les sociétés, sous peine de majoration.

Social

• Pour les artisans n'ayant pas plus de 9 salariés, versement à l'Urssaf, pour le **15 juillet**, des cotisations sur les salaires du 2e trimestre 2013 ou sur les salaires de juin, selon la périodicité de paiement choisie.
Pour les employeurs de plus de 9 salariés, versement des cotisations sur les salaires de juin dans tous les cas.

• Pour tous les travailleurs indépendants, paiement des cotisations sociales pour le **20 juillet** en cas d'option pour un prélèvement mensuel à cette date (sinon, pour le **5 juillet**).

• Pour les artisans n'ayant pas plus de 9 salariés et payant les cotisations mensuellement, versement à l'Urssaf, pour le **15 août**, des cotisations sur les salaires de juillet. Versement identique, dans tous les cas, pour les employeurs de plus de 9 salariés.

• Pour tous les travailleurs indépendants, paiement des cotisations sociales pour le **20 août** en cas d'option pour un prélèvement mensuel à cette date (sinon, pour le **5 août**).

GESTION DU PERSONNEL

LOI SUR LA SÉCURISATION DE L'EMPLOI : LES MESURES POUR LES ARTISANS

La nouvelle loi sur « la sécurisation de l'emploi », qui a été définitivement adoptée, offre plus de souplesse dans la gestion des effectifs salariés des entreprises. Les artisans employeurs sont concernés.

Les mesures de la loi sur la sécurisation de l'emploi, adoptée récemment, résultent d'un accord interprofessionnel signé par les partenaires sociaux le 11 janvier 2013.
Du côté employeur, l'anticipation et l'accompagnement des difficultés économiques constituent le cœur de la loi. Ainsi, des employeurs peuvent s'engager, par accord collectif avec les salariés, à maintenir les emplois moyennant des contreparties en termes d'aménagement du temps de travail et de rémunération. Par exemple, les salaires peuvent être gelés pendant un certain temps, ou le temps de travail augmenté sans hausse de la rémunération, contre l'engagement de ne pas supprimer d'emplois pendant la période définie.
Mais attention : ce dispositif ne peut être mis en œuvre qu'en cas de « *graves difficultés conjoncturelles* ». En outre, l'accord doit être conclu pour une durée maximale de deux ans, et l'abaissement des salaires n'est possible que jusqu'à un seuil équivalent à 1,2 Smic.
L'autre grand volet de la loi est la réforme du temps partiel, la taxation des contrats à durée déterminée (CDD) de courte durée, l'exonération en cas d'embauche de jeunes en contrat à durée indéterminée (CDI, notamment). L'objectif est de sécuriser l'emploi en favorisant les contrats de longue durée.

© PHOVOIR

Une durée minimale pour les temps partiels

À l'horizon 2014, par exemple, les contrats à temps partiel devront en principe être conclus pour une durée minimale de 24 heures hebdomadaires. Toutefois, une période transitoire de deux ans sera prévue pour les contrats en cours au 1er janvier 2014. Surtout, cette durée minimale ne s'appliquera pas aux jeunes de moins de 26 ans, et l'employeur pourra même s'en affranchir, soit sur demande individuelle du salarié, soit en application d'une convention ou d'un accord de branche.
Toujours concernant le temps partiel, toutes les heures complémentaires devront être majorées d'au moins 10 %, et le taux de 25 % prévu pour les heures effectuées au-delà du 1/10e de l'horaire contractuel pourra être revu à la baisse par convention ou accord de branche, à condition de respecter un minimum de 10 %.
D'autre part, une convention ou un accord de branche étendu pourra autoriser les salariés à temps partiel et les employeurs à signer des avenants de complément d'heures, en vue d'augmenter temporairement la durée du travail. Les salariés à temps partiel pourront donc « sécuriser » leurs heures complémentaires et travailler jusqu'à la limite d'un plein-temps.
Enfin, pour lutter contre le recours excessif au travail précaire, un cadre légal sera mis en place en vue de permettre aux partenaires sociaux de moduler le taux des cotisations d'assurance-chômage selon le type de contrat de travail.

Rubrique réalisée par François Sabarly

AVANTAGE FISCAL ET SOCIAL

COMMENT UTILISER DES CHÈQUES-VACANCES ?

Les chèques-vacances permettent à vos salariés de financer une partie de leurs congés. Ils bénéficient également d'une exonération de cotisations sociales patronales, ce qui en fait un système avantageux.

Plus de trois millions de salariés, aujourd'hui, utilisent des chèques-vacances pour régler une partie de leurs dépenses de transport, d'hébergement ou de restauration à l'occasion de leurs congés. Pour l'employeur, c'est une bonne façon d'aider un salarié aux revenus modestes à partir sans trop dépenser.

Tout salarié peut y avoir droit, ainsi que le conjoint, le concubin, le partenaire pacsé et les personnes à sa charge, sans condition de revenus. Vous pouvez aussi en bénéficier en tant que dirigeant d'une petite entreprise.

En pratique, le chèque-vacances est un titre de paiement nominatif qui se présente sous la forme de coupures de 10 ou 20 € utilisables pendant les deux années qui suivent leur date d'émission. C'est à vous, en tant qu'employeur, d'en faire la demande auprès de l'Agence nationale des chèques vacances (ANCV). Vous devez ensuite vous mettre d'accord avec chaque salarié concerné pour établir les modalités de leur financement : entre 20 et 80 % de la valeur des chèques pour vous selon la rémunération du salarié, le reste à la charge de ce dernier. La part que vous prenez en charge n'est pas soumise à impôt pour le salarié, dans la limite du Smic.

Une contribution exonérée

Vous pouvez commander des chèques-vacances à tout moment, et il n'y a aucune obligation de reconduire votre commande l'année suivante.

Cette formule présente un gros avantage : votre contribution patronale aux chèques-vacances est en partie exonérée de cotisations sociales, à l'exclusion de la CSG, de la CRDS et du versement transport. Cette exonération joue dans la limite de 30 % du Smic mensuel brut par salarié et par an, et elle ne s'applique pas aux chèques acquis pour votre propre compte.

Attention néanmoins à respecter certains principes : notamment, votre contribution à l'achat des chèques ne doit pas se substituer à un élément de rémunération. Par exemple, si vous avez supprimé une prime pour un salarié, vous ne pouvez pas la compenser par l'attribution de chèques-vacances.

CONTACT :
www.ancv.com
rubrique « Employeurs »

© ANCV

DÉLAIS DE PAIEMENT

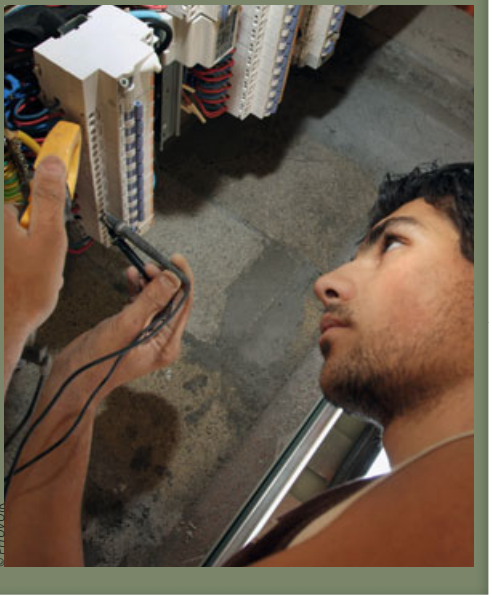
La durée normale des délais de paiement est de 45 jours fin de mois ou de 60 jours à compter de la date d'émission de la facture. Cependant, dans la filière du cuir, le délai de paiement maximal est fixé à 54 jours fin de mois, pour une période de trois ans. Si ce délai n'est pas respecté, les intérêts de retard sont applicables sur la base d'un taux égal à trois fois le taux de l'intérêt légal, soit 0,12 % (décret n° 2013-275 du 2.4.2013, JO du 4).

CONTRATS DE GÉNÉRATION

Les contrats de génération encouragent l'embauche en contrat à durée indéterminée de jeunes âgés de 16 à 25 ans (ou de moins de 30 ans lorsqu'ils sont travailleurs handicapés) et le maintien dans l'emploi des salariés de plus 57 ans (55 ans en cas de handicap). Une aide de 4 000 € par an (2 000 € au titre du jeune et 2 000 € au titre du senior) est versée à l'entreprise, pendant trois ans.

Les entreprises de moins de 50 salariés peuvent accéder directement à l'aide de l'État dès lors qu'elles maintiennent dans l'emploi un senior et recrutent un jeune. Si une entreprise ne compte pas de salariés seniors dans son effectif, elle peut bénéficier du système en embauchant des personnes de 55 ans et plus.

Dans les petites entreprises, le contrat de génération peut également être conclu entre le chef d'entreprise (dès lors qu'il est âgé d'au moins 57 ans) et un jeune à qui il souhaite transmettre son entreprise (décret n° 2013-222 du 15.3.2013, JO du 16).



© PHOVOIR

TRANSMISSION DE VOTRE ENTREPRISE

N'ATTENDEZ PAS… AGISSEZ DÈS MAINTENANT !

Chambre de Métiers et de l'Artisanat Région Picardie

l'Europe s'engage en Picardie avec le FSE

Favoriser la transmission d'entreprise et accompagner les repreneurs : avec le soutien du FSE, les Chambres départementales de métiers et de l'artisanat de la région Picardie se mobilisent !

En Picardie, 39 % des chefs d'entreprise ont plus de 50 ans, ce qui représente près de 9 700 entreprises artisanales.
Chaque année, de nombreuses entreprises disparaissent faute d'avoir su trouver un repreneur…
La raison essentielle est l'absence de préparation de la transmission : nombreux chefs d'entreprise y songent, mais peu prennent véritablement le temps d'approfondir la question.
Chaque situation est différente mais la transmission d'une entreprise doit être considérée comme un acte normal de gestion car, à tout moment, un besoin peut naître ou une opportunité se présenter.
Pour vous aider à préparer la transmission de votre entreprise, les Chambres départementales de métiers et de l'artisanat de Picardie et le Fonds social européen ont mis en place une action spécifique en faveur de la transmission d'entreprise et le rapprochement cédant/repreneur.

Un dispositif pour vous accompagner…

Ce dispositif s'articule autour de quatre axes :

- Sensibilisation des cédants à la nécessité d'anticiper la transmission de leur entreprise.
- Accompagnement personnalisé grâce à la réalisation sur site d'un diagnostic global de l'entreprise afin de proposer des actions d'amélioration qui permettront de valoriser l'entreprise ; et rencontre avec des experts pour obtenir des conseils juridiques, fiscaux, sociaux.
- Promotion de la cession via un pack de communication comprenant :
  - l'affichage de l'offre de cession dans les locaux de la CMA,
  - la mise en ligne d'une annonce sur le site des chambres de métiers et de l'artisanat : **bnoa.net**,
  - la publication de l'offre dans le bulletin régional sur la transmission d'entreprise (diffusion aux partenaires, au public lors de réunions, Salons…).
- Mise en relation cédant/repreneur

Un dispositif pour informer et accompagner les potentiels repreneurs

Les CMA s'engagent également à :

- susciter et faire émerger l'esprit d'entreprenariat auprès des jeunes, des demandeurs d'emploi, des personnes en reconversion…
- sensibiliser des porteurs de projet à la reprise : présentation des avantages liés à la reprise et diffusion des offres de cession,
- accueillir et informer les repreneurs,
- accompagner à la préparation du projet : faisabilité économique et juridique, statut social…,
- aider à la recherche de financements, mobilisation des partenaires : plates-formes, Nacre, collectivités, sociétés de garantie, banques…
- apporter une assistance aux formalités administratives, sociales et fiscales, dépôt du dossier auprès du CFE.

CONTACTS :

- **Aisne - Vincent Brunel au 03 23 21 86 98 ou v.brunel@cma-aisne.fr**
- **Oise - Frédéric Sourbet 03 44 10 14 14 ou fsourbet@cma-oise.fr**
- **Somme - Arnaud Ansel au 03 60 12 71 38 ou a.ansel@cma80.fr**

■ AUGMENTEZ VOS CHANCES DE TROUVER UN REPRENEUR !

Vos chambres consulaires vous proposent de diffuser votre offre de cession sur le site www.bnoa.net

Journée portes ouvertes dans les CFA

Le samedi 16 mars dernier, les CFA de Picardie ont organisé une Journée portes ouvertes à destination des jeunes candidats à l'entrée en apprentissage. 261 et 436 candidats à l'apprentissage ont été recensés respectivement dans les CFA de l'Aisne et de l'Oise. Durant cette journée, les candidats ont pu assister à des démonstrations, échanger avec les équipes pédagogiques, des apprentis et des artisans, obtenir des conseils pour rechercher un maître d'apprentissage (atelier mini CV, fiche conseil pour se présenter à un entretien…), déguster les produits élaborés par nos sections alimentaires et être informés sur la réglementation, les contraintes et les opportunités de l'apprentissage.

CONTACTS :

- **Aisne : Franck Bachelet - CFA de Laon au 03 23 23 16 70 ou laon.cfa@cma-aisne.fr**
- **Oise : Joëlle Bouko - IMA de Beauvais au 03 44 02 21 16 ou ima@cma-oise.fr**

CMA02

Le secteur du bâtiment au cœur du débat sur la transition énergétique en Picardie

Premier consommateur d'énergie en France, le secteur du bâtiment constitue un formidable gisement d'économies d'énergie. C'est la raison pour laquelle le gouvernement a confirmé, lors de la Conférence environnementale, l'objectif de porter chaque année 1 million de logements à des niveaux élevés de performance thermique, 500 000 dans le neuf et 500 000 en rénovation.

Afin donc de tout mettre en œuvre dès aujourd'hui pour atteindre cet objectif ambitieux, la Dreal Picardie a organisé, en partenariat avec le réseau des chambres de métiers et de l'artisanat de Picardie et les organisations professionnelles du bâtiment, trois conférences-débats exposant des retours d'expériences :

- le 2 mai à la CMA 60 à Beauvais,
- le 3 mai à la CMA 80 à Boves,
- le 17 mai à la CMA 02 à Urcel.

Ces réunions ont permis de mettre en lumière les enjeux de la transition énergétique pour le secteur du bâtiment.

Comme l'ont démontré les différents intervenants, l'économie d'énergie sera d'autant plus grande que la qualité du bâti sera élevée. Il est donc fondamental de mieux concevoir et mieux construire. Les artisans du bâtiment sont et seront des acteurs majeurs de la transition énergétique. De par leur proximité, ils disposent d'une position privilégiée, tant auprès des ménages, qu'ils orientent dans leur choix, qu'en matière de diffusion de l'innovation.

Cependant, pour relever le défi, il est indispensable d'accentuer la formation et la qualification en s'appuyant sur l'apprentissage, la formation initiale et continue.

En effet, à ce jour, 60 000 entreprises (au niveau national) ont été formées dans le cadre du dispositif Feebat (Formation aux économies d'énergie dans le bâtiment) en trois ans, soit la moitié de l'objectif prévu par le Grenelle de l'environnement. Des efforts restent donc à fournir.

L'action du réseau des CMA

L'une des priorités du réseau des chambres de métiers et de l'artisanat de Picardie est d'inciter les entreprises artisanales à rechercher le meilleur niveau de performance énergétique et leur faciliter l'accès à ces marchés.

POUR EN SAVOIR PLUS
Sylvie de Guillebon au 03 60 12 72 05 ou s.de-guillebon@artisanat-picardie.fr

POUR EN SAVOIR PLUS… Nous avons interrogé Sylvie de Guillebon, chargée de mission Développement durable à la Chambre régionale de métiers et de l'artisanat de Picardie.

Que propose concrètement le réseau aux entreprises du bâtiment ?
Le réseau des CMA, en collaboration avec les organisations professionnelles du secteur, accompagne les artisans dans le changement de leurs pratiques professionnelles par la formation initiale et continue des professionnels de la construction et de la rénovation (grâce notamment à la mise en place de l'Université régionale des métiers de l'artisanat) et par la promotion des entreprises ayant la qualification « Reconnu Grenelle de l'Environnement ».
Cette valorisation des entreprises vise à anticiper dès à présent la mise en place de l'éco-conditionnalité des aides publiques qui devrait intervenir l'année prochaine.
Par ailleurs, pour les professionnels qui souhaitent développer l'offre globale de travaux à leurs clients, le réseau les accompagne à se structurer en groupements d'entreprises qu'ils soient temporaires ou non.

Et pour les autres artisans, qu'est-il prévu ?
Pour les artisans « consommateurs d'énergie », une opération de diagnostic « énergie » leur permettant d'optimiser leurs consommations et leurs investissements leur sera prochainement proposée.
Ce diagnostic permettra ainsi de dresser un état des lieux des consommations et de leurs coûts en déterminant les postes d'énergie les plus consommateurs, puis d'identifier et quantifier les économies d'énergie potentielles. Il s'agit donc véritablement d'un outil d'aide à la décision pour entreprendre un investissement.

Création d'entreprise

Des étapes à ne pas brûler

Tout un chacun rêve de créer un jour son entreprise, d'être indépendant, de « monter sa boîte ». Toutefois, le challenge est important. Après avoir trouvé l'idée, il va falloir faire des choix stratégiques et trouver la bonne combinaison pour passer de l'idée au projet, et cela, dans la plus grande prudence.

Que vous soyez créateur ou repreneur, il est nécessaire d'établir les étapes de votre démarrage et de les respecter afin d'effectuer les choix les plus pertinents pour la viabilité de votre projet. Vous devrez notamment répondre à de nombreuses questions.

• La première étape consiste à choisir la structure juridique. Entreprise individuelle, société, quelle est la bonne formule ?

• La deuxième étape concerne le choix fiscal : le régime d'imposition, le régime fiscal, l'assujettissement à la TVA qui se combine avec le choix de la structure juridique. Quelle est la bonne combinaison ?

• La troisième étape a trait au régime social : être salarié ou non salarié. Quelle est la bonne couverture, la moins onéreuse mais aussi la plus protectrice ?

• Puis vient la quatrième étape, cruciale, qui vise à scruter le projet par le prisme des chiffres : l'établissement du prévisionnel en tant que premier plan de financement. Quelle est la viabilité du projet de création ou de reprise ?

• Enfin, dernière étape, le futur chef d'entreprise peut se lancer dans les formalités administratives pour démarrer son activité. Immatriculation, rédaction des statuts juridiques… : là encore, c'est le parcours du combattant !

Maintenant, l'entrepreneur peut se lancer dans la jungle mais le plus dur reste à venir. Il va falloir réaliser un chiffre d'affaires conséquent, surveiller la rentabilité, suivre la trésorerie, optimiser ses investissements, manager ses employés, être attentif aux évolutions de la législation, gagner de nouveaux clients et les conserver, etc. Voilà le prix à payer pour être chef d'entreprise mais l'indépendance ne le mérite-t-elle pas ? Telle est la question à se poser !

Article réalisé en partenariat avec Gestélia.

Focus sur la retraite des chefs d'entreprise

Trois questions à Michel Clerc, directeur général de Médicis, la mutuelle retraite des indépendants.

Quels sont les problèmes des chefs d'entreprise en matière de retraite ?

Les indépendants ont une couverture obligatoire moins complète que celle des salariés. Au-delà du plafond de sécurité sociale (37 032 € par an), l'absence de « retraite de cadre » se fait vite sentir. Plus l'indépendant aura des revenus importants, plus le taux de remplacement du revenu par la rente sera faible. Ce que le système de retraite obligatoire ne prévoit pas, c'est au chef d'entreprise de le compléter. Et c'est certainement la loi Madelin qui est le meilleur cadre fiscal ; le seul qui soit spécifique à la retraite des indépendants et qui abrite donc les solutions retraites volontaires qui renforceront le niveau des rentes obligatoires.

Quels sont les atouts des solutions de Médicis ?

Médicis est spécialiste de la retraite supplémentaire en points pour les indépendants. Selon nous, le point de retraite est la seule solution du marché qui soit véritablement une retraite, et non une épargne convertie au final en retraite. Avec les solutions Médicis, chaque fois que le chef d'entreprise fera un versement, son argent sera immédiatement transformé en points de retraite, qui lui seront juridiquement acquis. Cela donne une visibilité immédiate sur le montant de la rente, et permet au patron de réguler ses versements en toute connaissance de cause. De plus, sécurité extrêmement importante, notre mutuelle porte le risque de placement financier à la place de son client.

Quels conseils donner aux chefs d'entreprise sur ce sujet de la retraite ?

Déjà, de s'adresser à un spécialiste retraite et à un spécialiste des indépendants pour être pleinement rassuré. Médicis n'a qu'un seul métier, la retraite, et qu'un seul public, les indépendants. C'est une spécialisation très rare sur le marché. Ensuite, de rentrer dans un plan d'investissement retraite le plus tôt possible, au moins à partir de 40/45 ans. Plus le patron commencera tôt, moins ses versements auront besoin d'être élevés.

Plus d'informations sur www.mutuelle-medicis.com

Article réalisé en partenariat avec Médicis.

Météo

LES « PROS » EN PHASE AVEC LES ATTENTES DE LEURS CLIENTS

C'est la seconde fois que BVA s'intéresse aux « pros » (artisans, commerçants, professions libérales, et patrons de très petites entreprises) et croise leur regard avec celui du grand public. Première indication : le moral est en berne chez les « pros » comme chez les Français, même si les « pros » apparaissent moins pessimistes (34 % de confiants, contre 20 % dans le grand public). Chez les « pros », il y a des raisons objectives à ce petit moral, 55 % d'entre eux se situant déjà en dessous de leurs objectifs financiers. Les artisans sont même 61 % à se déclarer en retard sur leurs objectifs. Les pros sont notamment inquiets de l'impact de la crise sur leur activité (30 % des citations) et de l'évolution de la fiscalité (25 %). Malgré cela, les « pros » restent satisfaits d'exercer leur profession (70 %). Ils s'avèrent aussi fort lucides sur le regard porté par le public sur leur profession. Ils savent qu'ils jouissent d'une bonne image et sont très conscients des attentes prioritaires de leurs clients. La qualité du travail étant – de loin – le critère numéro un. Ils savent aussi que la qualité de la relation et le respect des délais l'emportent sur les prix. Fait assez rare : cette hiérarchie supposée des priorités est exactement celle livrées par leurs clients.

« Le Baromètres des pros » BVA – Aviva – Les Échos, avril 2013, 2e édition. Réalisé du 18 février au 11 mars auprès d'un échantillon représentatif de 6 468 personnes (grand public) et de 1 015 travailleurs indépendants et chefs d'entreprise de moins de 10 salariés.

LES PME, MOTEUR DE L'EMPLOI

77 % des TPE-PME interrogées par Novalto en avril ont créé de l'emploi en 2012. Alors que le chômage est à son plus haut dans l'Hexagone, elles ne sont que 24 % à avoir supprimé des emplois l'an dernier et un tiers d'entre elles prévoit de recruter au 1er semestre 2013 (dont la moitié plus de deux personnes), autant au second semestre. 62 % de ces recrutements correspondent à des créations de poste. Autre enseignement de cette enquête, les dispositifs gouvernementaux semblent encore méconnus. Plus de 90 % des entreprises créatrices d'emplois en 2013 indiquent ainsi ne pas s'être renseignées afin de savoir si ces recrutements seront facilités par le CICE, l'accord de flexisécurité, les contrats d'avenir ou encore le contrat de génération.

Étude du groupement Novalto réalisée en avril auprès de 240 chefs d'entreprise de TPE-PME (taille moyenne : 11 salariés).

NOUVELLE DÉGRADATION POUR L'ARTISANAT ET LE COMMERCE PROXIMITÉ

L'enquête de conjoncture UPA / I+C sur le 1er trimestre 2013 indique que la situation ne cesse d'empirer pour l'artisanat et le commerce de proximité. Les entreprises du secteur accusent un repli significatif de leur chiffre d'affaires de 3 %. Il s'agit du 4e trimestre consécutif de baisse (- 0,5 % au 2e trim. 2012 ; - 1,5 % au 3e trim. 2012 ; - 2 % au 4e trim 2012) et le rythme de la dégradation s'accélère. Tous les métiers sont touchés. Les entreprises artisanales des travaux publics, de la fabrication, ainsi que le secteur de l'hôtellerie-restauration enregistrent les reculs les plus marquants, entre - 5 % et - 5,5 % (en valeur). Les artisans des services accusent un recul d'activité de 3,5 %. Les artisans de l'alimentation, les commerces alimentaires de proximité et les artisans du bâtiment s'en sortent mieux avec une baisse contenue à - 1,5 %. 39 % des chefs d'entreprises interrogés constatent par ailleurs une dégradation de leur situation financière au cours du 1er trimestre 2013, quand 7 % seulement notent une amélioration. L'enquête révèle enfin que les entreprises les plus petites sont celles qui éprouvent le plus de difficultés.

Enquête réalisée à la demande de l'UPA par l'Institut I+C dans la première quinzaine du mois d'avril 2013 auprès d'un échantillon représentatif de 4 700 entreprises de l'artisanat et du commerce de proximité.

TABLEAU DE BORD

SOCIAL

- Smic au 1er janvier 2013 : 9,43 €/heure soit 1 430,22 €/mois (151,67 heures de travail)
- Minimum garanti au 1er juillet 2012 : 3,49 €
- Plafond mensuel de la Sécurité sociale 2013 : 3 086 €
- Taux de chômage en France (y compris Dom) : 10,6 % de la population active au 4e trimestre 2012 (10,2 % hors Dom)
- Barème de frais 2013 : collation hors des locaux de l'entreprise ou sur chantier : 8,60 € ; repas au restaurant lors d'un déplacement professionnel : 17,70 € ; logement et petit-déjeuner 47 € (63,30 € pour Paris et les départements 92, 93 et 94)

PRIX

- Indice des prix à la consommation : 127,24 en avril 2013 (ensemble des ménages, tabac inclus, base 100 en 1998), en baisse de 0,1 % sur un mois et en hausse de 0,7 % sur un an.
- Indice du coût de la construction : 1 639 au 4e trimestre 2012 (base 100 au 4e trimestre 1953).

FINANCE

- Taux d'intérêt Euribor 3 mois (29 mai) : 0,200 %
- Taux d'intérêt Euribor 12 mois (29 mai) : 0,476 %
- Taux de l'intérêt légal 2013 : 0,04 %

Elle a dit

« Les artisans et les petits commerçants sont des entrepreneurs qui créent de l'emploi et favorisent la cohésion sociale : leurs attentes et les enjeux spécifiques auxquels ils sont confrontés justifient une action ciblée et adaptée. (…) Parmi les premières mesures [du Pacte pour l'artisanat], nous allons créer des indications géographiques pour les produits manufacturés afin de protéger et de valoriser les savoir-faire d'excellence de nos territoires, dans le cadre du projet de loi qui sera débattu au parlement avant l'été. »

Sylvia Pinel, ministre de l'Artisanat, du Commerce et du Tourisme, dressant le bilan de sa première année d'action, le 21 mai 2013.

FEU VERT

Les crédits aux TPE/PME ont progressé de + 2, 2 % sur un an (à fin mars 2013), pour un total de 189,3 milliards d'€. Les taux pratiqués en France (2,16 % en moyenne) sont inférieurs à ceux de la zone euro (3,83 % en moyenne). Près de 8 PME sur 10 ont obtenu les crédits demandés entre octobre 2012 et mars 2013.

Source : Fédération bancaire française, 15 mai 2013.

FEU ORANGE

83 % des PME émettant des factures électroniques n'utilisent qu'un PDF simple par e-mail. Elles ne sont encore que 5 % à avoir recours à l'Échange de Données Informatisées (EDI).

Source : Baromètre Sage, « Les PME et la facture électronique », janvier 2013.

EMPLOYEURS, POUR VOS FUTURES EMBAUCHES…

VÉRIFIEZ VOTRE ÉLIGIBILITÉ AUX NOUVELLES AIDES DE L'ÉTAT

Le contrat de génération

Le contrat de génération est entré en vigueur en mars 2013.
Il vise à faciliter l'insertion durable des jeunes dans l'emploi, à favoriser l'embauche et le maintien dans l'emploi des salariés âgés et à assurer la transmission des savoirs et compétences.

■ Quelles sont les conditions pour bénéficier de l'aide ?
Pour une entreprise de moins de 50 salariés, il faut :
• recruter un jeune de moins de 26 ans en CDI, ou de moins de 30 ans s'il est reconnu travailleur handicapé, à temps complet (ou à temps partiel d'au moins 4/5e, avec son accord, si sa situation ou son parcours le justifie) ;
• maintenir dans l'emploi un senior de 57 ans ou plus (ou de 55 ans ou plus pour les salariés reconnus travailleurs handicapés) ou recruter un senior d'au moins 55 ans ;
• être à jour de ses obligations déclaratives et de paiement des cotisations sociales, salariales et patronales ;
• ne pas avoir licencié dans les six mois précédents, pour motif économique ou pour un motif autre que la faute grave ou lourde, ou pour inaptitude sur le poste concerné par l'embauche ; ne pas avoir procédé non plus à une rupture conventionnelle sur ce poste.

Le contrat de génération permet également au chef d'entreprise âgé d'au moins 57 ans de recruter un jeune de moins de 26 ans dans la perspective de lui transmettre son entreprise. À l'expiration du délai de trois ans, il n'y a pas d'obligation de transmettre l'entreprise si le jeune n'est pas encore prêt ou si le chef d'entreprise ne souhaite pas partir immédiatement, ou bien s'il a choisi un autre repreneur.

■ Quel est le montant de l'aide ?
4 000 euros par an pendant trois ans. Ce montant est proratisé en fonction de la durée du travail du jeune ou du senior et en cas de départ ou d'embauche du jeune ou du senior en cours de trimestre.

■ Quelles sont les démarches à effectuer ?
Le formulaire est disponible sur le site **www.contrat-generation.gouv.fr**, à transmettre à Pôle Emploi services - TSA 80114 - 92891 Nanterre cedex 9, dans les trois mois suivant le début du contrat du jeune salarié. La demande d'aide peut être effectuée jusqu'au 15 juin 2013 si l'entreprise a embauché un jeune en CDI depuis le 1er janvier 2013.
L'aide est versée trimestriellement par Pôle Emploi après la déclaration d'actualisation de l'entreprise.

Les emplois d'avenir

Le dispositif doit permettre d'améliorer l'insertion professionnelle et l'accès à la qualification des jeunes pas ou peu qualifiés, confrontés à des difficultés particulières d'accès à l'emploi.
L'emploi d'avenir doit donc permettre au jeune d'accéder à une première expérience professionnelle reconnue sur le marché du travail et/ou d'acquérir des compétences leur permettant d'accéder à un poste stable.
Un arrêté préfectoral précise les conditions d'éligibilité des emplois d'avenir en Picardie (arrêté susceptible d'évoluer).

■ Quels sont les jeunes concernés :
Jeunes de 16 à 25 ans (ou 30 ans pour les travailleurs handicapés) pas ou peu qualifiés et jeunes de niveau Bac + 2 au plus résidant en zone urbaine sensible ou en zone de revitalisation rurale.

■ Quels sont les employeurs pouvant embaucher un emploi d'avenir ?
Outre les employeurs du secteur non marchand, certaines entreprises privées sont concernées pour certains métiers, notamment :
• *les métiers de la construction, du bâtiment et des travaux publics :*
- second œuvre ;
- travaux et gros œuvre.
• *les métiers en forte tension de l'industrie, prioritairement dans les établissements de moins de 20 salariés : métiers de la mécanique, du travail des métaux et de l'outillage :*
- Ajusteur de fabrication ;
- Chaudronnerie-tôlerie ;
- Monteur et assembleur mécanique ;
- Soudeur.

■ Quelles sont les conditions pour bénéficier de l'aide ?
• Recruter le jeune en CDI à temps plein.
• Ne pas être saisonnier.
• Donner lieu à la mise en œuvre d'actions de formation concourant à l'acquisition des compétences ou de la qualification correspondant à l'emploi et permettant la pérennisation de celui-ci.
• Bénéficier d'un accompagnement pendant le temps de travail (tutorat).

■ Quel est le montant de l'aide ?
• Prise en charge du salaire brut mensuel à hauteur de 35 % du Smic pendant trois ans.
• L'aide pour un salarié au Smic à temps complet représente 500 € par mois pour l'employeur.

■ Quelles sont les démarches à effectuer pour en bénéficier ?
Contacter le Pôle Emploi (Tél. : 3995) ou la Mission locale ou Cap Emploi (03 44 15 66 66) pour les travailleurs handicapés. Ces informations sont également disponibles sur le site **www.lesemploisdavenir.gouv.fr.**

CONTACT
Pour tout renseignement, contactez la Chambre de Métiers et de l'Artisanat de l'Oise, Séverine Lacolley (slacolley@cma-oise.fr) ou Didier Renoult (drenoult@cma-oise.fr) au 03 44 10 14 14

Parc d'activités Inovia à Noyon : une zone franche unique dans l'Oise

Après le départ des 1 200 soldats du Régiment de marche du Tchad, le Pays Noyonnais offre une nouvelle vie au Quartier Berniquet avec la naissance du parc Inovia : un projet audacieux, qui vise à renforcer l'attractivité économique du Noyonnais grâce à l'aménagement de 47 hectares entièrement dédiés aux entreprises, le tout en zone franche.

Constitué de bureaux et d'ateliers de production à louer, le parc Inovia constitue une véritable opportunité pour les entreprises en développement, avec une priorité particulière portée aux projets innovants. L'espace industrie du parc est notamment dédié aux entreprises spécialisées dans les éco-matériaux ou dont l'activité innovante permet de répondre aux nouvelles réglementations dans le domaine du bâtiment. De son côté, l'espace tertiaire permet l'implantation de tous types d'entreprises dans les bureaux (siège administratif, comptable, commercial…), en location à partir de 210 €/mois (de 25 à 2000 m²).

Pour favoriser l'implantation des entreprises, la Communauté de Communes du Pays Noyonnais propose un guichet unique avec des solutions immobilières, mais aussi un accompagnement technique

et financier. Plusieurs dispositifs attractifs comme le Fonds de Prêt Participatif du Noyonnais (FPPN) ou le dispositif de subvention du Fonds de Restructuration de Défense (FRED) viennent appuyer cette politique volontariste.

En outre, l'entreprise installée sur le parc Inovia est exonérée de cotisations patronales pour tous ses salariés (décret 2011-1113 du 16 septembre 2011), pour un montant qui peut atteindre jusqu'à 200 000 €… De quoi envisager de futures créations d'emploi ! En plus, l'entreprise bénéficie d'une exonération d'impôts sur les sociétés durant sept ans et d'une exonération de taxe foncière. Enfin, le parc Inovia, entièrement câblé en fibre optique (double adduction), c'est aussi un lieu d'information et de partage avec l'organisation régulière de salons professionnels, de réunions techniques et d'événements organisés avec les partenaires régionaux des entreprises (Conseil Régional Picardie, ARI, Codem, Chambre de Métiers) ; le tout dans un cadre verdoyant qui contribue au bien-être des salariés. En un an, le parc Inovia accueille déjà 12 entreprises et 150 salariés.

Retrouvez le projet Inovia sur Youtube : www.youtube.com/watch?v=js1h3591dIs

RENSEIGNEMENTS
Communauté de Communes du Pays Noyonnais - Direction du développement économique. Tél. : 03 44 09 60 50/ Port. : 06 09 97 86 46 - damien.fourmont@paysnoyonnais.fr

LÉGISLATION

PÉRIODE D'OBSERVATION EN ENTREPRISE (ART. L 332-3-1 DU CODE DE L'ÉDUCATION)

Artisans ! Il est possible d'accueillir, pendant les vacances scolaires, un jeune pour « une période d'observation en entreprise ». La signature d'une convention permettra la mise en place des garanties d'assurance afin d'éviter tout litige pouvant survenir en cas d'accident. L'objectif de cette période d'observation en entreprise est de permettre à des jeunes (élèves de collège ou lycéens) d'élaborer un projet d'orientation professionnelle.

Procédure

Contactez la Chambre de Métiers et de l'Artisanat de l'Oise - Pôle Apprentissage - pour signature d'une convention entre l'entreprise d'accueil et le jeune. Cette convention devra être revêtue du visa de la CMA de l'Oise. Celle-ci vous conseillera sur les besoins spécifiques d'assurance liés à la réalisation d'un stage en entreprise.

Vous souhaitez accueillir un jeune pour une période d'observation, merci de compléter et nous retourner le coupon ci-contre.

Coupon-réponse

Vous souhaitez accueillir un jeune pour une période d'observation en entreprise ?

Retournez ce coupon à la Chambre de Métiers et de l'Artisanat de l'Oise - Pôle Apprentissage - PAE du Tilloy - 3 rue Léonard de Vinci - 60000 Beauvais
Tél. : 03 44 10 14 14 - Fax : 03 44 10 14 16 - E-mail : vdebrye@cma-oise.fr

Nom - Prénom : .....

Activité : .....

Adresse : .....

.....

Tél. : ..... E-mail : .....

N° SIRET : .....

QUALIFICATIONS

ARTISANS, AFFICHEZ LA COULEUR !

La qualification artisanale est un label qui atteste du niveau de formation du chef d'entreprise ou de son expérience professionnelle. Il existe deux niveaux de qualification : Artisan et Maître Artisan

Un atout commercial

La qualité d'Artisan et le titre de Maître Artisan sont la garantie pour les consommateurs de s'adresser à un professionnel, pouvant justifier d'une formation, d'un savoir-faire ou d'une expérience acquise sur plusieurs années de pratique du métier.

La qualité d'Artisan d'art et le titre de Maître Artisan en métier d'art sont accordés aux professionnels des métiers d'art.

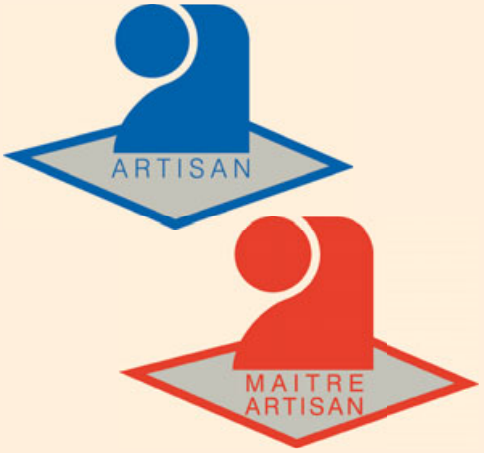
Un visuel et une appellation protégée

Les logos de qualification artisanale sont des marques collectives dont la propriété exclusive appartient à l'État. Ces marques ont fait l'objet d'un dépôt à l'Institut national de la propriété industrielle (INPI). Ils peuvent être apposés sur tous les supports commerciaux de l'entreprise (devis, factures, vitrines, véhicules…).

Les logos peuvent être reproduits sous toute autre forme, notamment d'étiquettes, de timbres, de vignettes, à la condition de respecter le graphisme, les couleurs et les proportions. (Vous pouvez télécharger la description des normes graphiques sur le site : **www.cma-oise.fr** dans l'espace artisans > la qualification artisanale).

Sur les documents émis par l'entreprise, les logos pourront être utilisés sans obligation de couleur mais devront être accompagnés du numéro d'immatriculation au répertoire des métiers.

Attention ! Le fait de faire usage du mot « Artisan » ou de l'un de ses dérivés pour l'appellation, l'enseigne, la promotion ou la publicité de l'entreprise, du produit ou de la prestation de service sans détenir de qualité d'Artisan ou de Maître Artisan est puni d'une amende de 7 500 €.



Comment devenir Artisan ou Artisan en métier d'art ?

Qui délivre la qualité ?

➜ Le Président de la Chambre de Métiers et de l'Artisanat.

Qui peut demander la qualité ?

- Les chefs d'entreprise individuelle.
- Les dirigeants des sociétés.
- Les personnes mentionnées au répertoire des métiers en qualité de conjoint collaborateur

Quelles sont les conditions à remplir ?

- Soit être titulaire d'un diplôme de niveau V dans le métier (CAP, BEP).
- Soit être titulaire d'un titre homologué de niveau V dans le métier exercé ou un métier connexe.
- Soit avoir six ans d'immatriculation au répertoire des métiers.
- Et pour devenir Artisan en métier d'art : exercer un métier de l'artisanat d'art recensé dans la liste fixée par l'arrêté du 12 décembre 2003.

Comment devenir Maître Artisan ou Maître Artisan en métier d'art

Qui délivre le titre ?

- Le Président de la Chambre de Métiers et de l'Artisanat pour les personnes titulaires du brevet de maîtrise (BM).
- La commission régionale des qualifications (CRQ) pour les personnes qui justifient d'un diplôme de niveau équivalent au brevet de maîtrise, ou d'un savoir-faire reconnu.

Qui peut demander le titre ?

- Les chefs d'entreprise individuelle.
- Les personnes mentionnées au répertoire des métiers en qualité de conjoint collaborateur
- Les dirigeants des sociétés.

Quelles sont les conditions à remplir ?

- Soit être titulaire du brevet de maîtrise dans le métier et justifier de deux années de pratique professionnelle.
- Soit, être titulaire d'un diplôme de niveau équivalent au brevet de maîtrise dans le métier exercé, justifier de connaissances en gestion et en psychopédagogie équivalentes au brevet de maîtrise et de deux années de pratique professionnelle.
- Soit être immatriculé au répertoire des métiers depuis au moins dix ans et justifier à défaut de diplômes, d'un savoir-faire reconnu au titre de la promotion de l'artisanat ou avoir participé à des actions de formation.
- Et pour devenir Maître Artisan en métier d'art : exercer un métier de l'artisanat d'art recensé dans la liste fixée par l'arrêté du 12 décembre 2003.

Les demandes de qualification se font sur simple demande écrite accompagnée des justificatifs.

Formation spéciale « femmes d'artisans »

Devenez le bras droit reconnu de l'entreprise !

Mesdames, vous participez à la gestion de l'entreprise artisanale familiale et vous souhaitez renforcer vos connaissances en informatique, publicité, gestion comptabilité ? Lisez bien ce qui suit…

En septembre 2013, votre Chambre de Métiers et de l'Artisanat organise pour vous et d'autres collègues femmes d'artisans une formation intitulée Assistant de Dirigeant d'Entreprise Artisanale (ADEA).
Cette formation est ouverte à toute conjointe collaboratrice, quel que soit son niveau scolaire. Elle vous permet de développer vos savoirs en informatique (Word, Excel, etc.), gestion de la petite entreprise et comptabilité, publicité de l'entreprise artisanale, communication avec les clients, fournisseurs, banquiers, personnels, confiance en vous.
Bien entendu, vous apprendrez aussi comment obtenir de nouveaux clients et les fidéliser. En un mot, approfondir « les choses de tous les jours dans l'entreprise ».

© Fotolia.com

Vous obtiendrez ainsi des retombées directes pour votre entreprise. Vous aurez aussi un diplôme homologué au niveau IV (niveau bac) par l'Éducation nationale.
Mais ce n'est pas tout ! Toutes celles qui ont suivi ce module avant vous sont formelles : cette formation vous aide à trouver votre place et être considérée dans l'entreprise, sortir de l'ombre, trouver des collègues femmes d'artisans qui ont les mêmes soucis et questions que vous…
C'est donc très convivial. Bien sûr, toutes les participantes sont au même niveau en débutant le cursus : pas d'a priori à avoir donc, tout le monde peut s'inscrire !

CONTACT
Appelez Valérie Debrye, votre interlocutrice à la CMA, au 03 44 10 14 20

FORMATION DE 12 JOURS DÉDIÉE À L'INFORMATIQUE

Inscrivez-vous vite, les places sont limitées !

PACK INFORMATIQUE
- Découverte de Windows 7
- Traitement de texte
- Tableur
- Internet
- La messagerie électronique
- Maintenance et sécurité
- Photo numérique et retouche

À l'issue de cette formation, vous conserverez votre ordinateur portable !

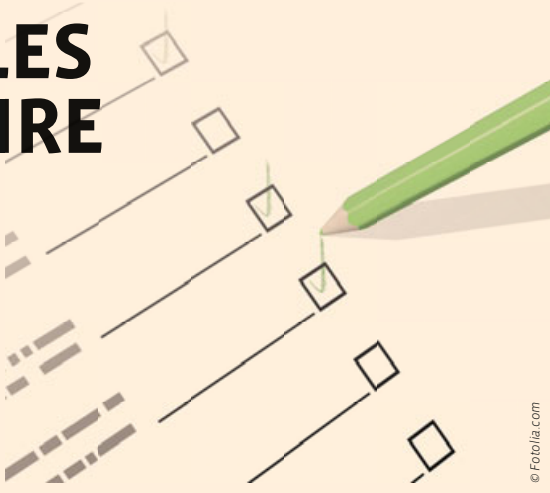
CONTACT
Appelez Valérie Debrye, votre interlocutrice à la CMA, au 03 44 10 14 20

PRATIQUE DE L'ALTERNANCE EN ENTREPRISE

LES INSPECTIONS GÉNÉRALES LANCENT UN QUESTIONNAIRE

L'inspection générale des finances (IGF) et l'inspection générale des affaires sociales (IGAS) ont été mandatées par les pouvoirs publics pour évaluer les dispositifs de soutien aux contrats en alternance.
En plus de la consultation des différentes parties prenantes et des organes représentatifs, les inspections générales souhaitent recueillir des informations directement auprès des entreprises artisanales pour mieux connaître leurs pratiques, à l'aide d'un questionnaire.

Nous vous invitons à répondre à ce questionnaire directement à l'adresse Internet suivante : www.galileo.bercy.gouv.fr/index.php?sid=56825&lang=fr


© Fotolia.com

IPSHO

UNE ASSOCIATION AU SERVICE DES ARTISANS

L'association IPSHO (Insertion professionnelle et suivi des handicapés de l'Oise) est une association loi 1901, implantée dans le département de l'Oise depuis 1993. Elle accompagne les employeurs et les personnes handicapées pour toutes questions liées au recrutement, au maintien dans l'emploi, à la formation, à l'accompagnement socioprofessionnel et aux parcours vers l'emploi.

Wendy F., apprentie boulangère chez Monsieur Plecis.

Les 35 salariés de l'Association interviennent sur l'ensemble du département de l'Oise dans le cadre de sept services dont deux intéressent tout particulièrement les artisans :

- Cap Emploi
- Sameth - Handicap et Entreprises (Solutions actives pour le maintien dans l'emploi), service d'appui au maintien dans l'emploi des travailleurs handicapés.

Le service Cap Emploi

Les conseillers du Cap Emploi informent, conseillent et accompagnent les personnes handicapées en vue d'une insertion durable en milieu ordinaire de travail. Ils informent et mobilisent les employeurs sur l'emploi des personnes handicapées et les accompagnent dans ce cadre pour tous projets de recrutements. Ils sont amenés à assurer le suivi et l'information des salariés en emploi et des employeurs sur les aides mobilisables en matière de maintien dans l'emploi. Pour ce faire, les conseillers interviennent localement sur l'ensemble du département. Cap Emploi assure gratuitement ces missions de service public. Pour 2012, dans l'Oise, ils ont accompagné 852 nouvelles personnes handicapées, ils ont placé 531 personnes en entreprises (30 % de CDI) et ont orienté 570 personnes vers des actions de formation.

Sameth

Le Sameth 60 peut accompagner des artisans confrontés à un problème de santé pour faciliter leur maintien dans l'emploi (aménagement du poste, formation).

➜ *Conditions* : être déclaré à la Chambre de Métiers et de l'Artisanat, être reconnu travailleur handicapé ou en cours de reconnaissance et exercer dans l'Oise. Le Sameth 60 est un service financé par l'Agefiph.

Le Sameth 60 peut également accompagner les employeurs dont un salarié est confronté à un problème de santé. Pour exemple, nous sommes intervenus auprès de M. H., chef d'entreprise de maçonnerie, suite à une demande de son médecin du travail. Un de ses salariés ne pouvait plus travailler en maçonnerie. Après une rencontre, M. H. a souhaité reclasser son salarié sur un poste de conducteur de travaux courant 2014 pour l'aider dans le chiffrage des chantiers. Après une évaluation, le salarié a été en capacité de suivre une formation de métreur au Belloy. Il a été maintenu à son poste en attendant l'entrée en formation, une aide financière a été versée à l'entreprise pour l'aider à adapter l'activité de travail et respecter les restrictions d'aptitude.

Ils comptent sur vous !

L'association IPSHO recherche des employeurs pour plusieurs jeunes qui souhaitent préparer un CAP :

- Pâtissier, Creil/Montataire/Mouy
- Plombier, Noyon/Compiègne
- Cuisinier pour collectivité, Clermont/Creil
- Cuisinier, Beauvais
- Boulanger, Beauvais
- Coiffeur, Creil/Montataire
- Mécanicien, Fleury

CONTACT
Alain Badaille, Directeur Cap Emploi Oise, au 03 44 15 66 65, ou abadaille@capemploi60.org

■ Entretien

Échanges entre Lahouari Merabti, Délégué régional Champagne-Ardennes et Picardie,et Alain Badaille, Directeur de Cap Emploi.

Monsieur Badaille : Un rappel sur le rôle de l'Agefiph ?
Monsieur Merabti : L'Agefiph est une association de gestion du fonds pour l'insertion professionnelle des personnes handicapées. Depuis 1987, l'Agefiph est l'opérateur central et de référence de la politique de l'emploi des personnes handicapées. Elle a pour mission de développer l'emploi des personnes handicapées. Elle agit en complément des dispositions de droit commun. Elle encourage et accompagne les partenaires services (Cap Emploi, Sameth...), les prescripteurs à mobiliser le droit commun dans un premier temps avant de solliciter l'Agefiph qui interviendra en complément.

Monsieur Badaille : Dans le cadre de l'axe stratégique 2012-2015, l'Agefiph a-t-elle des priorités ?
Monsieur Merabti : oui, trois priorités :
• la formation des personnes handicapées à la recherche d'un emploi,
• la qualité de l'accompagnement et du conseil délivré aux employeurs et aux personnes handicapées,
• une meilleure prise en compte des besoins des personnes handicapées éloignées de l'emploi.
En ce qui concerne les employeurs, nous constatons que le conseil constitue une attente majeure de la part des entreprises, bien avant les aides.

Monsieur Badaille : L'Agefiph intervient-elle auprès des artisans ?
Monsieur Merabti : Bien sûr, tous les chefs d'entreprise, qu'ils aient plus ou moins de 20 salariés, peuvent bénéficier de l'offre d'intervention de l'Agefiph.
Pour le contrat d'apprentissage par exemple, un artisan qui recrute une personne handicapée peut généralement bénéficier d'une aide (car comme le prévoit la loi pour les travailleurs handicapés, ils peuvent entreprendre un apprentissage à partir de 16 ans mais il n'y a pas de limite d'âge supérieure). Le dossier de demande doit être constitué au plus tard trois mois après la date d'embauche en complément des aides de l'État, l'employeur bénéficiera d'une aide forfaitaire de 2000 € par année de formation auquel s'ajoute un forfait de 1000 € par semestre supplémentaire soit :
• 2000 € pour un contrat de 12 mois
• 3000 € pour un contrat de + de 12 mois et – de 18 mois
• 4000 € pour un contrat de + de 18 mois et – ou = à 24 mois
• 5000 € pour un contrat de + de 24 mois et – ou = à 30 mois
• 6000 € pour un contrat de + de 30 mois et – ou = à 36 mois
L'aide est un forfait pour les contrats de 6 à 11 mois.
Comme je l'évoquais précédemment pour être conseillé et bénéficier de prestations et d'aides, lesquelles sont multiples et variées, j'invite les artisans à contacter le Cap Emploi de l'Oise.

* Information présentée à titre indicatif. En cas de modification des règles d'intervention de l'Agefiph, les éléments précités ne sont pas opposables à l'Agefiph.

■ Entretien

Échanges entre Denis Plecis, artisan boulanger-pâtissier à Andeville, Wendy F., apprentie boulangère chez Monsieur Plecis, et Yves Le Flem, Conseiller à Cap Emploi.

Monsieur Le Flem : Depuis quand dirigez-vous la boulangerie d'Andeville ?
Monsieur Plecis : Je l'ai reprise le 2 août 1988. Auparavant, j'étais installé à Ormoy-Villers pendant sept ans. Ici, il s'agit d'une boulangerie-pâtisserie familiale : ma femme tient le magasin ; mon fils et ma belle-fille (tous deux boulangers-pâtissiers) travaillent avec nous. Nous effectuons des tournées sur plusieurs communes avoisinantes (La Boisseière, Novillers, La Chapelle Saint Pierre, Mortefontaine-en-Thelle et Puiseux-le-Haut-Berger). Je suis un artisan traditionnel et attaché à la qualité du produit.
Je fais le pain et la pâtisserie comme je l'ai appris lorsque j'étais jeune et je tiens à cette tradition.

Monsieur Le Flem : Qu'est-ce qui vous a amené à recruter comme apprentie en boulangerie une jeune fille en situation de handicap ?
Monsieur Plecis : J'ai recruté Wendy par connaissance. Le fait qu'elle soit en situation de handicap ne représentait pas un frein. Elle rencontrait des difficultés pour apprendre et retenir les choses, mais elle est courageuse, toujours à l'heure au travail. Il a juste suffi de s'adapter à ses difficultés. Elle garde à sa disposition un cahier avec les fiches plastifiées pour les recettes du pain, de la viennoiserie et de la pâtisserie.

Monsieur Le Flem : Wendy, qu'est-ce qui vous a conduit à faire cet apprentissage en boulangerie ?
Wendy : J'ai commencé par faire une formation en cuisine lorsque j'étais en établissement spécialisé. Ensuite, j'ai souhaité découvrir un autre métier. Depuis près de deux ans, je suis ici en apprentissage et je passe prochainement mon CAP.
J'aime surtout la fabrication du pain et de la viennoiserie, activités dans lesquelles je me débrouille mieux toute seule. Je connais les recettes, les quantités d'ingrédients. Pour la pâtisserie c'est un peu plus compliqué. J'ai du mal à retenir les recettes mais j'aide à faire les tartes et à décorer les gâteaux.

Monsieur Le Flem : Et au CFA comment se déroule votre formation ?
Wendy : C'est comme à la boulangerie, lorsque je ne comprends pas quelque chose, il y a toujours quelqu'un pour m'expliquer. C'est ce qui est important. J'espère avoir mon CAP et continuer ensuite en trouvant une place de boulangère.

Cap Emploi a apporté à Monsieur Plecis le soutien administratif nécessaire à l'embauche et à la mise en œuvre des aides financières adaptées. Un conseiller peut aussi intervenir en cas de difficultés particulières que ce soit à la demande de l'employeur ou de l'apprentie.

ENTREPRENDRE

REMISE DE CHARTE HYGIÈNE QUALITÉ SUR LE BEAUVAISIS

La Charte Hygiène Qualité : un partenariat entre la Communauté d'Agglomération du Beauvaisis, la Chambre de Métiers et de l'Artisanat de l'Oise et le Centre Local d'Action Qualité de l'Oise (CLAQ).

La Communauté d'Agglomération du Beauvaisis et la CMA Oise partagent la volonté de promouvoir les entreprises artisanales de l'alimentaire auprès des consommateurs. C'est pourquoi, le 14 mars dernier, Zéphyrin Legendre, Président de la CMA Oise, Caroline Cayeux, Présidente de la Communauté d'Agglomération du Beauvaisis, Charles Locquet, son Vice-Président en charge du Commerce et de l'Artisanat, Thibaud Viguier, Conseiller Général de l'Oise, représentant le Président Yves Rome, et les Présidents des organisations professionnelles des métiers de l'alimentaire se sont rendus dans quatre entreprises artisanales de l'alimentaire sur le Beauvaisis afin de leur remettre la Charte 2013 attestant de leurs investissements dans la démarche Qualité Hygiène ou tout simplement pour les encourager pour leurs actions entreprises en matière d'hygiène. La délégation a entendu par cette visite féliciter ces artisans pour cet engagement profitable à la clientèle mais aussi à l'image globale des métiers de bouche. Il s'agit de la poursuite d'un partenariat engagé depuis plus de six ans ! Actuellement sur le Beauvaisis, 30 entreprises artisanales de l'alimentaire adhèrent à la charte hygiène qualité !

Lors de ces visites, la Charte Hygiène Qualité a été renouvelée pour Laurent Beauvais (❸), boucher charcutier, et Michel Palmas (❹), traiteur italien, suite à leurs investissements en hygiène alimentaire. Quant à Philippe Laleczynski (❶), boulanger pâtissier, et à Bertrand Valour (❷), boucher charcutier, ils l'ont reçu pour la première fois.

Qu'est-ce que la Charte Hygiène Qualité ?

L'objectif de la Charte Hygiène Qualité est de permettre aux entreprises artisanales de l'alimentaire de se démarquer et de communiquer sur le respect des règles d'hygiène appliquées dans les entreprises de l'Alimentaire. Les neuf critères permettant d'obtenir la charte sont :

- Je suis immatriculé au répertoire des métiers.
- Je possède la qualification d'Artisan ou de Maître Artisan.
- Je possède et j'applique le Guide de Bonnes Pratiques d'Hygiène Alimentaire.
- Je pratique des contrôles microbiologiques par un laboratoire indépendant et les autocontrôles.
- Mon personnel et/ou moi-même avons suivi une formation en hygiène alimentaire, sur les trois dernières années.
- J'accepte un diagnostic de mon entreprise au niveau de l'Hygiène alimentaire fait par le CLAQ ou la CMA.
- Je m'engage à accueillir tous les clients et à mettre en place de bonnes pratiques concernant l'accessibilité.
- Je m'engage à expliquer la Charte Hygiène Qualité à ma clientèle.
- Je m'engage à fournir à l'animateur de la Charte Hygiène Qualité les éléments justifiant du respect des clauses de la charte.

Le respect de la charte est un engagement sur l'honneur du professionnel. Elle est renouvelée chaque année et est un fantastique outil de communication des professionnels en direction des consommateurs. Il témoigne de leur investissement permanent dans une démarche « Qualité-Hygiène ».

CONTACTS
Frédéric Sourbet à fsourbet@cma-oise.fr ou Frédérique Lambre à flambre@cma-oise.fr. Tél. : 03 44 10 14 14

CCMO Mutuelle

Plus de 65 ans d'expérience et de savoir-faire dans la protection sociale

Artisans, commerçants,
la CCMO vous propose des **garanties adaptées**
dont les cotisations sont **déductibles**
dans le cadre de la **loi Madelin.**

Siège social
6, avenue du Beauvaisis
PAE du Haut-Villé
CS 50993 - 60014 Beauvais Cedex
Tél : 03 44 06 91 00
Fax : 03 44 06 90 01
Courriel : accueil@ccmo.fr
Site : www.ccmo.fr

Une équipe dédiée au
03 44 06 91 28

CCMO MUTUELLE
MUTUALITÉ FRANÇAISE
Pour nous, l'essentiel c'est vous

www.ccmo.fr

BRIE PICARDIE
Le bon sens a de l'avenir

Professionnels

Quand on monte sa boîte, autant avoir le bon mode d'emploi.

jesuisentrepreneur.fr*
Des outils et un réseau pour vous faciliter la tâche. En plus c'est gratuit**.

Crédit photo : Corbis. ★ BETC Euro RSCG

CAISSE RÉGIONALE DE CRÉDIT AGRICOLE MUTUEL BRIE PICARDIE - Société coopérative à capital variable, agréée en tant qu'établissement de crédit, dont le siège social est 500 rue Saint-Fuscien 80095 AMIENS CEDEX 3. 487 625 436 RCS AMIENS. Société de courtage d'assurances immatriculée au Registre des Intermédiaires en Assurances sous le n° 07 022 607. *Coût de la communication au tarif en vigueur selon opérateur. **Hors coût de connexion Internet. 02/13.

LA COMPLÉMENTAIRE SANTÉ COLLECTIVE

- des cotisations santé exonérées de charges sociales et déductibles du bénéfice imposable
- la possibilité de choisir des garanties élevées
- des salariés fidélisés..

VOUS ÊTES **BIEN** AVEC MAAF ASSURANCES

Vous aussi, faites nous confiance.
Contactez votre Conseiller MAAF Pro au

N° Indigo 0 825 325 350

(0.15 € TTC/min depuis un poste fixe + surcoût selon opérateurs)

www.maaf.fr

MAAF

la référence qualité prix

RCS NIORT 542 073 580